



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

7
ТОМ

2009

2
номер

Часть 3

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:

Главный редактор

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Алешин В.А., доктор экономических наук, профессор,

Вольчик В.В. (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор,

Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,

Овчинников В.Н., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. (председатель редакционного совета), Заслуженный деятель науки РФ,
доктор экономических наук, профессор,

Белокрылова О.С., Заслуженный деятель науки РФ, 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., доктор экономических наук, профессор,

Бортник Е.М., кандидат экономических наук, профессор,

Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,

Кетова Н.П., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Кольвах О.И., доктор экономических наук, профессор,

Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,

Максимов В.А., кандидат экономических наук, профессор,

Мамедов О.Ю., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,

Солдатова И.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,

Юрков А.М., кандидат экономических наук, профессор.

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: terraeconomicus@mail.ru

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Овчинников В.Н., Панасенкова Т.В. Изменения институциональной среды хозяйственного землепользования под влиянием мирового кризиса	7
Игнатова Т.В., Васильев П.П. Управление трудовым потенциалом как фактор развития научно-инновационной экономики	15
Лазарева Е.И. Стратегия развития национального благосостояния в интересах инновационного экономического роста: результаты системной параметрической индикации	20
Рябова Е.Ю. Институциональные императивы функционирования экономики знаний	27
Костякина А.С. Социальная ответственность бизнеса в условиях мирового финансового кризиса	32
Трубникова Е.И. Методология анализа институционального воздействия на экономическое развитие общества	36
Атласкирова М.Н., Набоков З.Б. Обоснование модели государственного регулирования развития инновационных процессов	41
Хилько Н.А., Каргинова В.В. Корпоративная модернизация экономики – необходимое условие повышения ее конкурентоспособности	45

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Лукьянцев А.А., Шумейко И.Ю. Проблемы применения правил гражданского законодательства о сроке исполнения обязательства	50
Токаев Н.Х., Сизоненко О.В. Пассивы и пассивные операции коммерческих банков	55
Хетагуров А.Н. Методы управления банковскими кредитными рисками	59
Геляхов Э.С., Озов М.Х. Маркетинговая деятельность как составляющая эффективного хозяйствования на рынке продовольствия	64
Кочкаров А.Б. Основные принципы формирования механизма управления экономической эффективностью и качеством услуг в сфере здравоохранения	69
Акежев А.А., Золоева З.Б. Алгоритм формирования управленческой информации	72
Кудаева А.А., Шидов С.А. Совершенствование системы управления предпринимательских структур в хозяйственном комплексе	76
Канихов А.С., Алоева З.А. Управление затратами как подсистема управления сельскохозяйственным предприятием	80
Богатырев М.А. Развитие управления в России. Особенности современного российского менеджмента	85
Ахболова З.А., Дедегкаева О.В. Методические подходы формирования производственного потенциала и эффективности его использования	91
Павлова Ю.А. Разработка системы снижения информационных рисков при выполнении внутреннего контроля и внутреннего аудита в крупных компаниях и корпорациях	95
Паклин Н.Б., Уланов С.В. Последовательные шаблоны в банковском директ-маркетинге	99
Самбунова З.В. Составление разделительного баланса при реорганизации компаний в форме выделения	104
Карпова Н.В., Зерщикова М.А. Экономический механизм обеспечения рационального природопользования	108
Будагова Е.А. Инвестиционная политика крупного бизнеса в сфере профессионального образования	112
Глущенко А.В., Набойщикова Т.Ю. Структура учетной политики бюджетных учреждений	115
Смирнов Д.С. Методы прогнозирования динамики фондового рынка и их ограничения	119
Суровкина И.А. Особенности функционирования обществ взаимного страхования	122
Даудова З.А. Внутренний аудит затрат как одна из форм обеспечения управленческого контроля в электросетевых компаниях	124
Карнаух И.В. Управление знаниями организациями	127
Алейнова А.А. Принципы и особенности формирования эффективной структуры управления сетевыми промышленными предприятиями	130
Овчинникова Н.Г., Чешев А.С., Поляков В.В. Эколого-экономические аспекты формирования и оценки земельных участков в новых условиях хозяйствования	133
Бондаренко Л.В. Организационно-экономические основы обеспечения конкурентоспособности рекреационно-туристских услуг	137
Швецов А.М. Влияние антикризисной политики Правительства РФ на банковский сектор экономики	141

Шелепова Н.С. Стратегическая концепция конкуренции — теоретическая основа инновационного экономического развития	144
Шеожев М.А. Устойчивое развитие предприятия как фактор конкурентоспособности.	147
Цхурбаева Ф.Х., Фарниева И.Т. Организационно-экономический механизм управления предприятиями АПК	151
Абзалилов Ю.Д. Консолидированный учет дебиторской и кредиторской задолженности в холдингах	155
Шалдохина С.Ю. Классификация специфических рисков лизинговой компании	157
Шапошникова А.И. Перспективы финансирования системы здравоохранения в рамках концепции развития до 2020 года	160
Хилько Н.А., Каргинова В.В. Вертикальная интеграция – важнейшее направление корпоративной модернизации российской экономики	163
Александровская Л.А., Чешев А.С., Лукьянченко Е.П. Инструменты регулирования природоохранной деятельности при мелиорации земель	166
Жигарев С.А. Факторы повышения эффективности инвестиционных процессов в машиностроении.	170
 <i>ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	
Джангиров А.П. Основные институциональные проблемы социально-экономического развития региона Кавказских Минеральных Вод	174
Елисеева О.В. Экономическая структура города: специфика, факторы формирования и качественные особенности	178
Апшев З.Б., Чеченова Ф.Ж., Мисаков В.С. Стратегическое управление развитием предприятий как основа формирования конкурентных преимуществ региона	181
Гогичаев А.Б., Мальсургенов М.М., Мисаков А.В. Эффективность использования производственных ресурсов регионального АПК	185
Бадмаева Э.В. Восстановление и развитие экономического потенциала устойчиво-депрессивного региона: приоритеты и механизмы	190
Маиров А.Ю., Гаужаев А.З. Информационное обеспечение стратегического управления предприятиями регионального производственного комплекса.	193
Хухия Р.А. Финансовый менеджмент государственного долга субъекта РФ	197
Гишкаева Л.Л. Развитие малого предпринимательства как необходимое условие роста занятости и доходов населения Чеченской Республики	200
Огузова Р.М. Кунижева Л.Х. Особенности стратегического управления применительно к предприятиям регионального производственного комплекса	204
Новикова И.В., Красников Н.И. Методика выделения индикаторов экономической безопасности региона.	208
Кухтинов М.Г. Оценка факторов, влияющих на экономическую эффективность хозяйственной деятельности территориально-энергетических комплексов регионов ...	211
Калашникова Н.А., Овчинникова Н.Г. Основные принципы эколого-экономического взаимодействия в рамках территориальных образований.	214
Магомедова Л.Г. Теоретико-методические основы устойчивого развития регионов	218
Чумаченко С.Г. Тенденции развития экологической обстановки города с развитой промышленной инфраструктурой (на примере г. Ростова-на-Дону)	222
Архестов М.В., Бифов Б.М. Выявление резервов конкурентных преимуществ продвижения высококонкурентной продукции на региональных продовольственных рынках.	228
Узуев А.С., Чернявский А.Т. Особенности инновационной деятельности в депрессивном регионе в условиях возрастающей конкуренции.	232
Теммеева З.И. Модель прогнозирования развития регионального курортно-туристского комплекса в условиях возрастающей конкуренции.	236
Булгакова Н.В. Методические подходы к оценке и управлению макроэкономическим равновесием на уровне региона с использованием межотраслевых балансов	241
Мамбетов А.Х. Эржибова З.А. Системный подход к управлению предприятиями регионального производственного комплекса.	244
Мисикова Т.Е. Государственное воздействие на региональную инвестиционную деятельность	248
Барзукаев Р.А. Развитие банковского кредитования реального сектора экономики Чеченской Республики	251
Тарасов Н.А. Исследование процессов обеспечения социально-экономического развития регионов	254

Магомадов Э. Стратегические направления реформирования экономики на региональном уровне	259
Шипшев З.Х., Лигидов А.Х. Региональная экономическая политика как основа создания условий устойчивого развития предприятий	263
Эндреева М.Х. Повышение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятий регионального АПК	267
Неровня Т.Н., Ахмадова А.И. Управление трансформацией системы социальной защиты населения восстанавливаемого региона	271
Хочуева З.М., Хочуева З.Н. Формирование территориальной отраслевой интеграции в регионах ЮФО	275
Байсаева М.У. Совершенствование региональной политики занятости в условиях тотального восстановления региона	279
Кереев М.А. Тенденции социализации региональной экономики	283
Нагоев А.Б. Проблемы формирования региональной экономической политики	287
 <i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
Бондаренко В.А. Трансформационные сдвиги инфраструктуры внешнеэкономической деятельности и экстраполярная модель неэквивалентной внешней торговли в контексте мирового экономического кризиса	291
 <i>ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ</i>	
Гоженко К.Н. Проблемы формирования реабилитационно-медицинского сегмента сферы образовательных услуг	296


 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. Колонницкий



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


 Федеральная служба
 по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

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. Колонницкий



ИЗМЕНЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ МИРОВОГО КРИЗИСА

В.Н. ОВЧИННИКОВ

Южный федеральный университет,
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук,
профессор,
344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Горького, 88

Т.В. ПАНАСЕНКОВА

Ростовский государственный экономический
университет «РИНХ»,
доцент,
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

В статье рассматривается воздействие мирового финансово-экономического кризиса на институциональную среду производственно-хозяйственного землепользования.

Ключевые слова: кризис; трансформация; институциональная среда; хозяйственное землепользование; антикризисный менеджмент.

Коды классификатора JEL: Q24, Q14.

Значимость оценки влияния финансово-экономического кризиса на систему земельно-имущественных отношений и институциональную среду, предопределяющую их характер и тенденции изменения, определяется рядом обстоятельств.

Во-первых, современный финансово-экономический кризис обуславливает необходимость переосмысления оценки функциональной действенности институциональных норм, регулирующих деятельность субъектов локальных земельно-имущественных комплексов в России и ее регионах, принятия специальных антикризисных программ, поддерживающих позитивные тенденции сохранения их потенциала.

Во-вторых, очевидна необходимость организации действенной системы регулирования отношений собственности и предпринимательской деятельности, осуществляемой в рамках земельно-имущественного комплекса государственного сектора экономики. Кризис предъявляет достаточно жесткие требования к его использованию, получению прибыли от объектов государственной собственности, требует адекватных финансово-инвестиционных инструментов и технологий получения соответствующих доходов, и органы управления должны обеспечивать выполнение этого требования.

В-третьих, кризис подействовал как на экономику страны в целом, «проверяя на прочность» российскую финансовую систему, действенность правовых основ ее регулирования, возможность противостояния внешним воздействиям с позиции макроэкономической устойчивости, так и на региональные хозяйственные комплексы, действующие в конкретных условиях и специфической институциональной среде [2].

Очевидно, что к моменту разразившегося в 2008 г. финансово-экономического кризиса российские регионы подошли с различными уровнями развития социально-экономического, ресурсного, технического, инновационного потенциалов, и существенно дифференцированными показателями эффективности использования объектов земельно-имущественного комплекса.

В определенной степени о такой дифференциации свидетельствуют показатели инвестиций в основной капитал (как финансовых потоков, обеспечивающих формирование и обновление объектов имущественного комплекса), ввода жилья, объектов работ по строительству. Различия в уровнях вышеперечисленных показателей, характеризующих позиции российских регионов и федеральных округов в 2008 г., отражены в табл. 1. Приведенные в табл. 1 данные позволяют сделать ряд выводов.

Во-первых, во всех федеральных округах очевидна положительная динамика инвестиций в основной капитал в 2008 г. по сравнению с 2007 г. (рост составил от 101,2% в Северо-Западном федеральном округе до 111,2% в Южном федеральном округе); позитивные результаты характеризуют также показатели строительства жилых домов — рост от 102,1% по Сибирскому округу до 115,0% по Северо-Западному (исключение составляет Центральный федеральный округ, где жилья было построено на 4,2% меньше, чем в предыдущем году).

Во-вторых, неоднозначной представляется ситуация с результатами в предкризисном периоде в строительном секторе российской экономики. Его значимость для формирования

и модернизации имущественного комплекса федеральных округов и конкретных регионов очевидна, ибо от деятельности бизнес-субъектов этого сектора зависит наращивание потенциала в сфере не только жилищного, но и производственного комплекса.

Таблица 1

Объемы инвестирования в основной капитал и строительных работ в федеральных округах и регионах Юга России в 2008 г.¹

Федеральные округа, регионы	Инвестиции в основной капитал		Иностранные инвестиции, млн долл. США.	Строительство жилых домов		Индекс физического объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство» в % к 2007 г.
	Млрд руб.	в % к 2007 г.		Тыс. кв. метров общей площади	в % к 2007 г.	
Российская Федерация	8764,9	109,8	103 768,9	63 761,6	104,5	112,8
Южный федеральный округ	905,8	111,2	3 208,0	9 787,9	104,4	112,3
В т.ч.:						
Республика Адыгея	11,2	85,5	44,9	82,0	119,3	78,8
Республика Дагестан	86,3	129,4	13,7	908,3	113,5	129,7
Республика Ингушетия	5,4	60,7	–	59,2	180,7	60,4
Кабардино-Балкарская Республика	13,9	87,7	–	245,2	103,4	113,4
Республика Калмыкия	7,8	112,5	–	59,1	76,1	114,0
Карачаево-Черкесская Республика	10,9	104,2	–	94,5	101,6	101,3
Республика Северная Осетия — Алания	16,3	96,2	4,1	196,9	112,1	100,3
Чеченская Республика	37,7	100,5	–	55,0	121,5	103,3
Краснодарский край	321,7	117,0	1 179,5	3 837,1	103,6	115,6
Ставропольский край	70,1	110,2	759,5	1 038,1	109,8	114,3
Астраханская область	65,2	105,9	27,5	382,5	52,7	123,2
Волгоградская область	82,6	106,5	81,8	821,7	107,8	112,9
Ростовская область	176,4	108,6	1 096,8	2 008,4	117,8	106,3
Центральный федеральный округ	2152,3	101,4	55 392,6	19 052,2	95,8	100,9
Северо-Западный федеральный округ	998,6	101,2	11 487,8	6 505,7	115,0	99,5
Приволжский федеральный округ	1455,1	105,7	7 712,0	13 547,1	110,2	111,5
Уральский федеральный округ	1463,3	110,2	6 555,3	6 162,3	110,2	115,2
Сибирский федеральный округ	895,2	105,1	7 742,3	7 060,3	102,1	101,1
Дальневосточный федеральный округ	564,2	107,8	8 670,7	1 371,7	105,5	92,9

При положительных данных по большинству федеральных округов, подтверждаемых индексом физического объема работ в 2008 г. по отношению к 2007 г., превышающим 100%, в Северо-Западном округе этот показатель составил 99,5%, а в Дальневосточном — 92,9%, и это — при высоких темпах жилищного строительства в этих округах — 115,0% и 105,5% соответственно.

В-третьих, анализ вышеперечисленных показателей в разрезе республик, краев и областей Южного федерального округа подтверждает значительную неоднородность картины по регионам ЮФО.

При достаточно благополучных показателях по округу в целом — инвестиции в основной капитал в 2008 г. возросли по сравнению с 2007 г. на 111,2%; иностранных инвестиций было при-

¹ Составлено по данным: Основные показатели социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в 2008 году // Российская газета. 2009. 13 марта. № 43 (4967). С. 14–15.

влечено на сумму 3,2 млрд долл. США; прирост строительства жилья оценивается в 4,4%, а индекс физического объема работ, выполненных по строительству, составил 112,3% по сравнению с 2007 г., — показатели в регионах резко отличались.

Так, по объему инвестиций они колебались от 60,7% в Республике Ингушетия до 129,4% в Республике Дагестан; по строительству домов — от 76,1% в Республике Калмыкия до 180,7% в Ингушетии, при том что индекс физического объема работ по строительству в данной республике был самым низким — 60,4%. В целом же наиболее стабильными и значительными в ЮФО по всем показателям (в том числе по иностранным инвестициям) были три региона: Краснодарский и Ставропольский края и Ростовская область, что подтверждает их роль как «опорных» регионов, формирующих каркас имущественного комплекса ЮФО [3].

По данным исследования плотности экономического пространства, проведенного Северо-Кавказским НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, этот показатель в Краснодарском крае превышал соответствующее значение показателя Республики Калмыкия более чем в 30 раз.

Таким образом, проведенный анализ состояния имущественных комплексов федеральных округов и конкретных регионов по избранному кругу показателей, информация по которым отражена в достоверных официальных источниках, позволяет сделать вывод о разнородности по потенциалу, структуре, производственной специализации и другим параметрам имущественных комплексов, сформировавшихся к началу современного финансово-экономического кризиса.

Такая картина предопределена пространственным размещением производства и населения, локализацией ресурсов и многими другими факторами. В их числе — институциональная среда земельно-имущественных отношений, сложившаяся в регионах под воздействием комплекса условий мега-, макро-, мезоуровней.

Многообразие результирующих показателей, уровня и характера использования ресурсов имущественных комплексов, сложных взаимодействий и разнонаправленных векторов их развития свидетельствуют о необходимости дифференцированных подходов к созданию институциональных условий в сфере земельно-имущественных отношений конкретных регионов, а зачастую — и составляющих их муниципальных образований.

В кризисной ситуации конца 2008–2009 гг. эти дифференцирующие условия трансформируются под воздействием серьезнейших экономических вызовов глобального кризиса, повлекшего падение производства, рост безработицы, снижение доходов населения, ухудшение качества его жизни [1].

Несомненно, снижаются возможности по реализации государственной политики благоприятствования развитию рациональных земельно-имущественных отношений, достижения высокой эффективности использования земельно-ресурсных благ.

Противодействие неблагоприятствующим поступательному развитию земельно-имущественных комплексов российских регионов воздействия кризиса и многочисленным вызовам, обусловленным современной сложной финансово-экономической ситуацией, аккумулирует принятая в марте 2009 г. Правительством Российской Федерации Программа антикризисных мер.

В табл. 2 системно представлены приоритеты институциональных изменений, официально представленные в антикризисной Программе Правительства Российской Федерации, способные положительно повлиять на земельно-имущественные отношения в экономике страны.

Концептуально данная Программа должна способствовать трансформации земельных отношений в позитивном для общества направлении через возрастание роли государства в экономической жизни страны посредством реализации системы антикризисных мер, снижения административных барьеров для бизнеса, создания благоприятной институциональной среды.

Принципиально важным положением антикризисной Программы является защита прав собственности на объекты земельно-имущественного комплекса.

Анализ антикризисной Программы правительства позволяет сделать еще один важный вывод: властные структуры ориентированы на повышение инновационной активности российских рыночных субъектов, способствование модернизации имущественного комплекса компаний через рациональную амортизационную политику, совершенствование финансового менеджмента и ряд других мер.

Приоритеты политики антикризисных мероприятий принципиально важно реализовать на макро-, мезо- и микроуровнях. Инструменты, технологии, проекты их осуществления в целях стимулирования регионального развития имущественного комплекса соответствующим образом классифицированы и представлены в табл. 3.

Имущественный комплекс в данной системе программных мер разделен на его составляющие: имущество предпринимателей, корпораций реального сектора и имущество ЖКХ.

По каждой из указанных структурных составляющих идентифицированы соответствующие инструменты, технологии, программы и проекты, в числе которых по субъектам реального сектора экономики представлены:

- мониторинг финансово-экономического положения предприятий, на которых распространяются меры антикризисной поддержки;

- амортизационная политика, обеспечивающая ускоренное обновление основных фондов;
- программы господдержки авиакомпаний, субъектов транспортной инфраструктуры;
- субсидии по различным направлениям — субсидирование отечественных предприятий сферы АПК, автомобилестроения, оборонно-промышленного комплекса;
- возмещение части лизинговых платежей и др.

Таблица 2

Систематизация антикризисных мер и приоритетов формирования институциональной среды, оказывающих позитивное влияние на земельно-имущественные отношения в российской экономике²

№ п/п	Приоритеты институциональных изменений антикризисного характера, влияющие на земельно-имущественные отношения	Характеристика системы антикризисных мер, социально-экономических и институциональных эффектов от их реализации
1	Возрастание роли государства в экономической жизни страны, реализации антикризисных мер в социально-экономической сфере	1.1. Повышение ответственности государства за создание институциональной среды, способствующей реализации земельно-имущественных отношений в условиях кризиса 1.2. Снижение административных барьеров для бизнеса, реализация государственных антикризисных программ для малого и среднего бизнеса, поддержка крупного бизнеса, системообразующих предприятий в автомобилестроении, металлургическом производстве, лесопромышленном комплексе и т. д.
2	Защита прав частной собственности на объекты земельно-имущественного комплекса	2.1. Признание приоритета прав частной собственности на имущество, несмотря на реализацию ряда антикризисных мер, сопровождающихся увеличением доли государства во владении промышленными и финансовыми активами экономики неустойчивых хозяйствующих субъектов 2.2. Совершенствование системы правоприменительных институтов, обеспечивающих защиту прав собственников деловой недвижимости, жилья, земельных участков и др.
3	Обеспечение макроэкономической сбалансированности в хозяйственном комплексе страны, повышение инвестиционной привлекательности российской экономики	3.1. Комплекс институциональных и организационных мероприятий по реструктуризации бюджета в целях повышения эффективности и усиления целевого характера бюджетных расходов. 3.2. Снижение инфляции и процентных ставок, стабилизация курса национальной валюты, восстановление устойчивого экономического роста
4	Модернизация экономики страны, формирование институциональной среды для повышения инновационной активности бизнес-структур	4.1. Смена сложившейся модели экономического роста — от «нефтяного» к инновационному, реализация модернизационных программ по отраслям и сферам 4.2. Снижение издержек на сооружаемые инфраструктурные объекты, обеспечивающие переход к качественно новой экономике 4.3. Создание институционально-организационных условий для формирования «критической массы» инновационно-ориентированных предприятий посредством модернизации их имущественных комплексов
5	Общая поддержка реального сектора, стимулирование эффективной деятельности системообразующих предприятий, рационализация процедур банкротства	5.1. Контроль со стороны государства за деятельностью ключевых для российской экономики предприятий, предотвращение массовых увольнений, утраты производственного потенциала. 5.2. Прекращение поддержки неэффективных предприятий, при минимизации последствий банкротства для работников таких предприятий и местных сообществ. 5.3. Сохранение стратегически важных производственных активов обанкротившихся предприятий, создание условий для использования их имущественных комплексов при реорганизации производства
6	Снижение административного давления на бизнес	6.1. Стимулирование повышения ответственности бизнеса, в условиях кризиса, создание новых производств и дополнительных рабочих мест. 6.2. Контроль за полным использованием бизнес-структурами налоговых обязательств, в сочетании с предоставлением дополнительных налоговых льгот, отсрочек, каникул и т.д. 6.3. Усиление деятельности по предотвращению и пресечению действий чиновников по коррупционному вмешательству в бизнес. 6.4. Устранение законодательно установленных до 2009 г. излишних административных барьеров, защита юридических лиц от несанкционированных прокуратурой внеплановых проверок

² Составлено по результатам анализа и систематизации информации, представленной в «Программе антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год» // Российская газета. 2009. 20 марта, № 48 (4872). С. 3–8.

Антикризисная направленность системы мер в данной сфере состоит в осуществлении их по двум направлениям, оправдавшим себя в мировой практике во времена экономических кризисов.

Во-первых, *реструктуризация ипотечных кредитов* для заемщиков, потерявших работу, для чего предусмотрены 51,6 млрд руб. из бюджета только на 2009 г.

Во-вторых, *реформирование ипотечных кредитов*, что обойдется государству в 2009 г. в 30,0 млрд руб.

Важнейшим инструментом предоставления такой поддержки является реструктуризация ипотечных кредитов через региональные подразделения федерального агентства по ипотечно-му жилищному кредитованию (АИЖК). Предусмотрено три варианта:

- АИЖК и банк могут выступить сокредиторами по реструктурированным кредитам;
- Агентство выкупает у банка кредит с некоторым дисконтом;
- Агентство предоставляет заемщику целевой заем для проведения платежей по кредиту в течение года;
- В любом случае ежемесячные платежи заемщика уменьшаются на 12 месяцев. Соответственно, после завершения отсрочки платежи будут снова пересчитаны.

В большинстве случаев перекредитование заемщиков проводится за счет средств операторов федерального АИЖК в регионах, краевых или областных ипотечных корпораций.

Еще одним направлением совершенствования земельно-имущественных отношений в период кризиса является реализация социально значимых антикризисных проектов. В их числе — проект «Расселение мегаполисов». Инициатором данного проекта является Российская глобальная товарно-связующая система, институционализированная финансовая структура, обеспечивающая его реализацию — Резервно-расчетная система.

Характеристика земельно-имущественного комплекса, формируемого при реализации проекта, и мероприятия, обеспечивающие его осуществление, представлены на рис. 1.

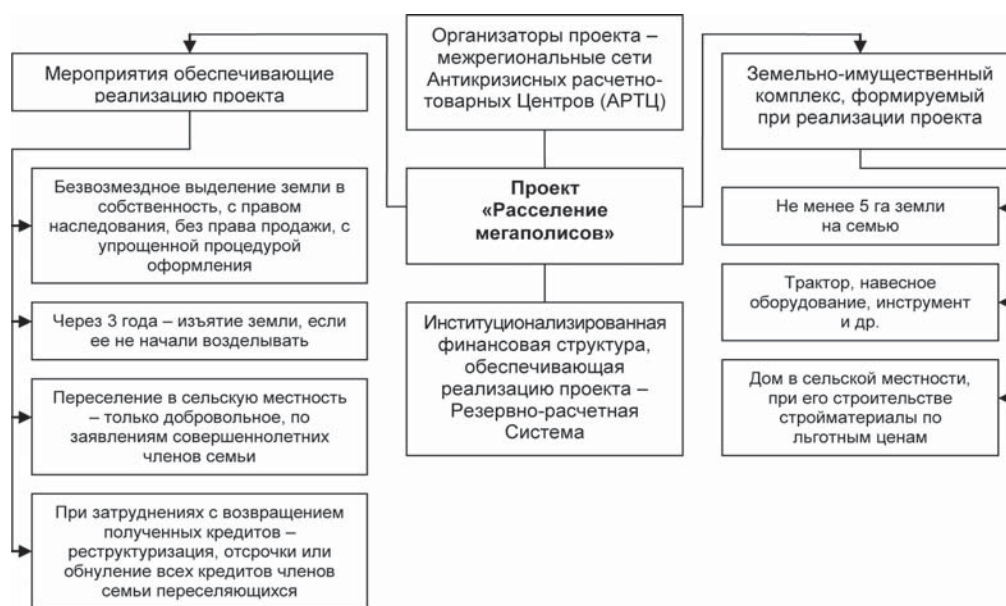


Рис. 1. Структура земельно-имущественного комплекса и условия его формирования при реализации антикризисного проекта «Расселение мегаполисов» в России в 2009–2010 гг. через Глобальную товарно-связующую систему³.

Проект предполагается реализовать в 2009–2010 гг. через сеть антикризисных расчетно-товарных центров, формируемых посредством Интернет-сетей в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Самаре и других крупных городах. Его целью является создание условий по добровольному переселению семей в сельскую местность, обеспечение их земельными участками до 5 га, поддержка в организации семейных хозяйств по производству сельхозпродукции, созданию достойных жилищных условий посредством льгот при постройке дома, оформлении усадьбы и т.д.

Несомненно, при позитивном отношении к данному проекту жителей перенаселенных мегаполисов, лишившихся работы, доходов и т.д., для тысяч российских семей в течение двух-трех лет могут быть созданы условия для качественно новой организации их жизнедеятельности, формирования имущественного комплекса, оцениваемого в миллионы рублей, для ныне живущих и последующих поколений.

³ Составлено по данным: Глобальная товарно-связующая система // Российская газета. 2009. 24 марта, № 49 (4873). С. 3.

Таблица 3

Инструменты и технологии реализации антикризисных мероприятий на макро- и мезоуровнях, стимулирующих реализацию развития имущественного комплекса в 2009–2010 гг.³

Составляющая имущественного комплекса	Инструменты, технологии, программы, проекты, обеспечивающие реализацию антикризисных мер	Реализация на макроуровне, в российском экономике в целом	Особенности реализации на региональном уровне
1. Имущественные комплексы предприятий реального сектора экономики	1. Мониторинг финансово-экономического состояния системообразующих предприятий	1. Формирование перечня из 295 системообразующих предприятий (организаций) российской экономики (СОП) 2. Мониторинг финансово-экономического состояния (СОП)	1. Определение системообразующих для конкретного региона и муниципалитетов — предприятий (1148 предельное региональное значение — ПРЗ) 2. Мониторинг финансово-экономического состояния, оценка земельно-имущественного комплекса
	2. Налоговое стимулирование развития имущественного комплекса предприятий	1. Перенос ряда основных средств в амортизационные группы с меньшим сроком использования, применение нелинейного метода начисления амортизации для ускорения обновления основного капитала 2. Отсрочка или рассрочка по уплате федеральных налогов (на срок до 5 лет), способствующая ускоренному обновлению капитала 3. Снижение ставки налога на прибыль с 24% до 20 % 4. Уплата налога по фактически полученной прибыли 5. Снижение ставки налога на прибыль по упрощенной схеме налогообложения (с 15% до 5%)	1. Дополнение для регионов по снижению налога на прибыль: к 17,5% добавлено 0,5% за счет федеральной части 2. Отсрочки или рассрочки по ряду региональных налогов
	3. Субсидирование предприятий отдельных отраслей экономики	1. Субсидирование процентной ставки по отдельным видам краткосрочного кредитования предприятий АПК (100% ставки рефинансирования Банка России); 2. Субсидирование части затрат по кредитам предприятий АПК 3. Субсидирование процентных ставок предприятий рыбохозяйственного комплекса; 4. Предоставление банкам целевых государственных финансовых ресурсов при обеспечении ими финансирования инвестиционных проектов в АПК 5. Субсидирование части процентных ставок предприятий автомобилестроения и транспортного машиностроения по кредитам на техническое перевооружение 6. Субсидирование 2/3 ставки рефинансирования по 2-летним потребительским кредитам на приобретение отечественных легковых автомобилей физическими лицами; 7. Предоставление кредитной линии лизинговым комплексам на осуществление лизинговых операций с автомобильной техникой отечественного производства 8. Увеличение объемов субсидий предприятиям АПК для предупреждения банкротства 9. Программы господдержки авиакомпаний при закупке иностранных воздушных судов 10. Возмещение из федерального бюджета части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда российского производства (до 3/4 подлежащих возмещению сумм) 11. Взносы в уставной капитал ОАО «Российские железные дороги» для поддержки проектов по развитию транспортной инфраструктуры	1. Целевое субсидирование предприятий АПК на региональном уровне 2. Субсидирование рыбохозяйственного и сельскохозяйственного комплексов из региональных источников 3. Субсидирование процентных ставок предприятиям автомобилестроения по кредитам из источников финансирования в регионах 4. Стимулирование закупок автомобильной техники для региональных фондов исполнительной власти, перевозки пассажиров, работников органов правопорядка, медицинских целей и др. 5. Реструктуризация задолженности предприятий автомобильной промышленности, сельхозмашиностроения и ряда других отраслей по налогам и сборам перед федеральными и региональными бюджетами 6. Участие регионов в сооружении аэродромов экспериментальной авиации, сети аэродромов взамен прекративших существование (в том числе в Сибири и на Дальнем Востоке)

2. Имущественные объекты жилищно-коммунального комплекса	1. Федеральный целевой проект (ФЦП) «Жилище»	1. Выполнение ФЦП (инвестиции на федеральном уровне — 61,4 млрд руб.) 2. Обеспечение жильем молодых семей по специальным программам	1. Реализация государственных жилищных сертификатов для военнослужащих, увольняемых из вооруженных сил РФ, граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера 2. Субвенции субъектам РФ для обеспечения жильем ветеранов Великой Отечественной войны
	2. Инструменты стимулирования наращивания имущественных объектов жилищного комплекса	1. Финансирование приобретения жилья эконом-класса в домах с высокой степенью готовности, с переводом его в социальное жилье, для реализации государственных жилищных сертификатов и др. (использование 50 млрд руб. средств Фонда содействия реформам ЖКХ); 2. Предоставление возможности семьям направлять средства материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий, в том числе с использованием ипотечных кредитов (26,3 млрд руб. из средств федерального бюджета); 3. Реструктуризация ипотечных кредитов для кредитозаемщиков, потерявших работу, через АИЖК (51,6 млрд руб. на 2009 г.); 4. Рефинансирование ипотечных кредитов (2009 г. — 30 млрд руб.); 5. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства (10,5 млрд руб. на 2009 г.)	1. Реализация в субъектах РФ региональных адресных программ переселения граждан из аварийного жилищного фонда с использованием средств Фонда содействия реформам ЖКХ 2. Поддержка строительной отрасли в регионах и сферы регионально-го и муниципального ЖКХ 3. Дополнительная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства за счет различных источников в регионах

³ Составлено по материалам: Основные мероприятия Правительства Российской Федерации и Банка России по оздоровлению российской экономики в 2009 г. // www.rg.ru

Данный проект — это пример адаптации для российских условий позитивного опыта смягчения социально-экономических проблем в период кризиса, накопленного, например, в США в годы Великой депрессии, в Исландии в 60-х гг. XX в. при расселении населения на арктические территории и т.д.

Таким образом, исследование проблем влияния мирового финансово-экономического кризиса на институциональную среду в сфере земельно-имущественных отношений позволяет сделать следующие выводы:

Адаптация системы земельно-имущественных отношений в российских регионах к новой экономической ситуации, обусловленной современным кризисом, глобальной турбулентностью и ставшей очевидной мировой рецессией, предполагает соответствующие изменения в Федеральном и региональных законодательствах и институциональной среде в целом по направлению «земельно-имущественные отношения», затрагивающие отношения собственности, структуру имущества и управления им, соотношение доли государства и частного бизнеса во владении промышленными и финансовыми активами экономически неустойчивых хозяйствующих субъектов, прозрачность любых сделок с имуществом при вынужденных банкротствах, государственные гарантии защиты частной собственности на объекты земельно-имущественного комплекса, в том числе приобретенного по ипотеке при не выплаченных пока кредитах, и ряд других принципиальных аспектов земельно-имущественных отношений.

Ориентация Правительства Российской Федерации на смягчение негативных проявлений финансово-экономического кризиса как во всех структурах хозяйственного комплекса на макро-, мезо- и микроуровнях, так и в системе жизнеобеспечения российского социума, официально нашедшая отражение в Программе антикризисных мер на 2009 г, успешно реализуется.

Приоритетами Программы признаны мероприятия по поддержании земельно-имущественных отношений на социально благоприятном уровне: неукоснительное выполнение публичных обязательств государства перед населением и бизнесом, проведение социально-ориентированных реформ, приумножение промышленного и технологического потенциала, снижение административных барьеров для бизнеса, обеспечение долгосрочных приоритетов модернизации земельно-имущественных комплексов, поддержка строительной сферы и ЖКХ как основы сохранения, улучшения и наращивания имущественного комплекса в жилищном секторе экономики Российской Федерации.

Реализация антикризисных мер по поддержанию земельно-имущественных отношений на макро- и мезоуровнях осуществляется посредством системного использования обширного диапазона инструментов, технологий, алгоритмов, программ и проектов, в числе которых: налоговое стимулирование развития имущественного комплекса предприятий через специальные ставки, отсрочки и т.д., субсидирование хозяйствующих субъектов (по конкретным программам, отдельным отраслям), целевое льготное кредитование (по приоритетным направлениям и сферам экономики), страхование, использование Форсайт-технологий, антикоррупционных мер, контроль со стороны государства, санкции за нарушения законодательно определенных требований и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Еришов М. Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. 2008. № 12.
2. Мельникова Л.В. О риторике региональной науки и региональной политики // Регион: экономика и социология. 2008. № 1.
3. Отчет национального информационно-аналитического центра мониторинга и развития инновационных структур <http://www.RG.ru>.
4. Состояние экономики Российской Федерации и пути преодоления кризисных явлений / Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. М., 2009.

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Т.В. ИГНАТОВА

Северо-Кавказская академия государственной службы,
доктор экономических наук, профессор,
e-mail: tignatova@aaanet.ru

П.П. ВАСИЛЬЕВ

Северо-Кавказская академия государственной службы,
кандидат экономических наук, доцент,
e-mail: ppvasilev@yandex.ru

В статье дан краткий обзор теоретических и практических вопросов развития и использования человеческого и трудового потенциалов в инновационной сфере РФ. Формирование современного трудового потенциала рассматривается как важный процесс, без которого невозможен переход отечественной экономики на инновационный путь развития. Рассмотрены правительственные постановления, целевые программы и меры, способствующие формированию более качественного трудового потенциала. Освещены методологические вопросы инновационного развития экономики страны. Проводится анализ стратегии инновационного развития России, а также механизм ее реализации. Предложены авторские рекомендации.

Ключевые слова: человеческий потенциал; трудовой потенциал; инновации; инновационная экономика; наука и высшее образование.

Коды классификатора JEL: J24, I28, O38.

В современном мире наблюдается резкая активизация инновационных процессов, что связано с формированием нового типа экономического развития, который характеризуется принципиальным изменением производственно-технологической базы и характера выпускаемых товаров. Сегодня инновации превратились в главный вектор экономического развития вследствие глобализации и ужесточившейся на мировых рынках конкуренции. Перед Россией стоят большие задачи в деле реализации цели построения экономики, основанной на знаниях, опирающейся прежде всего на образовательный и научный уровень человеческого потенциала и его важной составной части — трудового потенциала.

Человеческий потенциал является важной составляющей национального богатства общества и представляет собой все население страны как потенциальную производительную силу. В то же время одной из ключевых подсистем человеческого потенциала выступает трудовой потенциал. Статистическое отличие трудового потенциала от человеческого состоит в том, что носителями первого является только трудоспособная часть экономически активного населения как производительная сила общества [1, с. 65].

По-видимому, для кардинального решения проблем российского общества требуется обновление основных качеств трудового потенциала страны, чтобы он полностью соответствовал современным вызовам. Это требует адекватных системно-концептуальных подходов к современной модели экономики, причем в органическом единстве развития знаний, человека и экономики [7, с. 4].

Очевидно, что трудовой потенциал образуется путем единства ряда характеристик: ресурсной, интеллектуальной и психофизической, которые выражают его временную и пространственную определенность. Так, показатель численности трудоспособного населения определяет максимальную величину трудового потенциала общества. В то же время, он выступает показателем численности экономически активной части населения страны. На его основе определяются в количественном отношении имеющиеся в распоряжении того или иного региона природные, финансовые и материальные ресурсы, а также сферы общественно-полезной деятельности, которые обеспечивают воспроизводство условий жизни населения и образуют экономический потенциал.

Трудовой потенциал, как важная составная часть человеческого потенциала, характеризуется в качественном отношении как оценка степени соответствия трудоспособного населения освоению природных ресурсов, приведению в действие материальных элементов производительных сил, а также обслуживания производственной и рыночной инфраструктуры и отраслей социальной сферы. Вследствие этого вопрос о состоянии и перспективах развития человеческого потенциала в России имеет, пожалуй, ключевое значение для определения исторических судеб страны [5].

В связи с этим качество человеческого потенциала определяется нами, прежде всего, по образовательному, профессиональному уровню. Кроме того, в число слагаемых трудового потенциала необходимо включить социально-личностные качества населения, к которым можно отнести: профессионализм, ответственность, трудолюбие, инициативность, рационализм, совре-

менное инновационное мышление и т.д. Становится все более очевидным, что повышение всех качеств трудового потенциала является основой устойчивого экономического развития общества, которое, зависит в первую очередь от уровня образования в стране. В мире систематически увеличивается удельный вес расходов на высшее образование. При этом большую долю расходов на образование составляют государственные расходы.

Преодолевая негативные проявления и последствия мирового экономического кризиса, развернувшегося с 2008 г., государство последовательно проводит курс на структурную перестройку экономики, на расширение инвестиций в человеческий капитал, на подъем образования, науки и здравоохранения, на построение национальной инновационной системы [6, с. 5].

В официальных документах и научных публикациях все чаще проводится мысль о необходимости изменения российской модели экономического развития с целью усиления факторов инновационного роста и обеспечения нового качества развития экономики. При этом главным приоритетом государства выступает развитие человеческого потенциала, опирающееся на качественный подъем системы образования, всемерную поддержку науки, новаторство и изобретательство [7, с. 4].

Следует отметить, что в теории инновационной экономики отмечается несколько крупных нововведений. Они связаны как с созданием новых технологий и оборудования, так с модернизацией ранее используемых. Не менее важным является также создание новых моделей организации и структуры управления человеческим потенциалом. С целью подъема экономики России сегодня требуются кадры специалистов по направлениям, определяющим создание инновационно-технической базы развития экономики. В первую очередь, необходима подготовка и переподготовка кадров по перспективным специальностям и по приоритетным направлениям. В их числе атомная и водородная энергетика, лазерные технологии, многопроцессорные ЭВМ, нанотехнологии, нетрадиционные технологии переработки твердого топлива и урана, полимеры, технологии глубокой переработки горнорудного и техногенного сырья, утилизация и захоронение радиоактивных отходов и т.д.

Необходимо отметить все возрастающую роль человеческого труда, который становится все более научно организованным и квалифицированным. Вследствие этого, нам представляется, для экономики современного этапа постиндустриального инновационного общества более подходит термин «научно-инновационная экономика», основу которой составляет человеческий труд с элементами научности и творчества.

Не менее важным является также обеспечение конкурентоспособности на региональных рынках. В последние годы в Южном федеральном округе наблюдается неравномерное экономическое развитие и высокий уровень социального расслоения населения. Отмечаются также факторы, снижающие уровень экономической безопасности этих регионов. Например, почти во всех регионах ЮФО наблюдается физическое и моральное устаревание производственных фондов. Так, износ основных фондов в стратегических отраслях региональной экономики, таких как машиностроение, автомобилестроение, судостроение, энегомашиностроение и др., превышает более 60%. В связи со сложившейся ситуацией представляется необходимым осуществление дальнейшего развития агрегатных заводов, особенно в тех регионах ЮФО, где они являются градообразующими предприятиями. В настоящее же время деятельность этих предприятий сведена к минимуму или перепрофилирована, а деятельность руководства направлена на извлечение сиюминутных выгод, что привело к значительному сокращению предприятий социального назначения, оттоку высококвалифицированного трудового потенциала и росту безработицы.

Так, по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), общая численность безработных в России, рассчитываемая по методологии МОТ, увеличилась в январе 2009 г. по сравнению с декабрем 2008 г. на 5,2% и достигла 6,1 млн чел. Это составило 8,1% всего экономически активного населения страны. В январе 2009 г. число официально зарегистрированных безработных возросло на 12,2% по сравнению с декабрем 2008 г. и составило 1,708 млн чел. По сравнению с концом января 2008 г. численность официально зарегистрированных безработных возросла на 10,1%, а общая численность безработных в РФ увеличилась на 23,1% [11].

Повышение уровня занятости в регионах ЮФО может быть обеспечено только при помощи регулирования этого процесса государством. Важно также, чтобы спрос на экономически целесообразные рабочие места удовлетворялся в соответствии с профессионально-квалификационной структурой предложения рабочей силы. Для этого необходимо постоянно совершенствовать технику и технологию производства, выводить из производственного процесса уже устаревшее, не отвечающее требованиям современности оборудование. Как свидетельствует практика, несоблюдение этих принципов может привести к техногенным катастрофам. Ярким примером этого может служить авария, произошедшая на Саяно-Шушенской ГЭС в августе 2009 г., приведшая не только к большим экономическим потерям, но и к человеческим жертвам.

Таким образом, без инновационной перестройки экономики трудно реализовать интересы общества по достижению высокого уровня занятости, оплаты труда, социального прогресса в целом. Для этого следует полнее использовать уже имеющиеся производственные и трудовые возможности, а также шире использовать инновационные пути решения возникающих проблем. Например, можно предложить следующие пути решения проблем обеспечения максимальной занятости в регионах РФ, в частности на Юге России:

- ❖ усилить федеральную поддержку деятельности регионов по созданию новых рабочих мест;
- ❖ установить более тесное сотрудничество между администрациями трудоизбыточных и трудонедостаточных регионов с целью эффективного использования имеющегося трудового потенциала;
- ❖ проводить систематическую подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров;
- ❖ стимулировать создание системы подготовки высококвалифицированных рабочих и техников при крупных промышленных предприятиях;
- ❖ более активно осуществлять государственную поддержку привлечения иностранного капитала в регионы с высокой безработицей;
- ❖ привлекать мигрантов на основе контрактов в трудонедостаточные регионы;
- ❖ усилить административную поддержку малого и среднего бизнеса в регионах;
- ❖ администрациям всех уровней систематически осуществлять меры по предупреждению массовой безработицы и всемерно способствовать сокращению ее длительности, в том числе за счет расширения диапазона общественных работ и т.д.

Следует отметить, что в условиях экономического кризиса повысилась роль экономических методов хозяйствования. Теперь все более распространяется подход, согласно которому инвестиции следует вкладывать туда, где они дадут в более короткие сроки более высокую отдачу. Представляется заслуживающим внимания мнение Д.Н. Козака, предложившего разделить регионы России на сверхдотационные (финансируемые из федерального бюджета более чем на 80%), самодостаточные и малодотационные. Кроме того, было предложено ввести рейтинговую оценку регионов, используя особую систему показателей. Только в соответствии с результатами такой оценки следует делать вывод о необходимости стимулирования отстающих регионов и об эффективности работы местных органов власти.

Не менее важным является также использование системного подхода к проблеме безопасности регионов. Так, необходима дальнейшая разработка и совершенствование региональной промышленной и территориальной политики развития. Она должна отражать кадровые, ресурсные, отраслевые, геоэкономические и другие особенности каждого региона РФ, и в частности ЮФО. Очевидно, что основой системы экономической безопасности регионов является промышленная политика, включающая в себя эффективное использование кадрового, ресурсного, инвестиционного, экспортного, инновационного потенциалов. В наиболее уязвимом положении оказываются регионы ЮФО, имеющие низкий потенциал экспорта энергоносителей, отсталую инфраструктуру и отсутствие инновационных технологий, что существенно сказывается на системе их экономической безопасности.

Как показывают научные исследования и опыт развитых стран, формирование инновационной экономики зависит от многих факторов, в частности от установления экономического и институционального режима, который бы обеспечивал эффективное использование уже существующих и появление новых знаний, способствующих созданию инновационного климата в регионах. В то же время рыночный механизм той модели, которая сегодня внедрена в экономику России, не способствует повышению производительности живого труда на предприятиях, экономии затрат прошлого труда, снижению себестоимости, улучшению качества продукции, разработке и внедрению нововведений [10, с. 31].

В настоящее время еще не решена задача создания локальных инновационных систем в регионах РФ. Их доля в инновационной продукции в среднем не превышает 3–4%. Ситуацию усугубляет наблюдающийся дефицит высококвалифицированного трудового потенциала. Это объясняется устареванием учебно-лабораторной базы российских технических вузов и распадом некоторых отраслей науки. Вследствие чего значительно снизилось количество исследователей на 1 млн населения. Так, этот показатель значительно ниже среднемирового и уступает почти в пять раз США.

Необходимо отметить, что распространение высоких технологий во всех отраслях российской экономики предъявляет все больше требований к квалификации трудового потенциала. В то же время, радикальность технологических сдвигов не дает возможности достоверно спрогнозировать навыки и умения, необходимые в будущем работникам. Поэтому возрастает их потребность в получении образования в течение всего трудового цикла. Вследствие этого растет роль непрерывного образования без отрыва от производства. Очень важно и дальше развивать систему повышения квалификации и переквалификации трудового потенциала. Очевидно, что на государственные органы управления высшим образованием и на вузы страны должна быть возложена практическая реализация концепции опережающего образования, а также координации всех усилий по решению этой задачи с учетом регионального подхода. Это должно способствовать сохранению и развитию научно-технической базы страны, а также явиться важным фактором повышения качества трудового потенциала и эффективности его использования. Это особенно важно сегодня, в условиях экономического кризиса. За годы реформ в российской экономике произошло значительное разрушение научно-технического потенциала, приведшее к тому, что в некоторых отраслях экономики в течение длительного периода в производство не

внедрялись новые технологии и оборудование, не совершенствовались трудовые отношения. Большинство новых собственников не были востребованы имеющиеся научные разработки и высококвалифицированные кадры. В сложившихся обстоятельствах созрела необходимость изменения отношения к данным проблемам. Поэтому государство должно возглавить контроль за очередностью внедрения НИОКР по отраслям и регионам.

Вследствие того что наука выполняет систематизирующую роль в обществе и формирует высококвалифицированный трудовой потенциал и человеческий капитал, проанализируем динамику численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками в РФ в 1995–2007 гг. (табл. 1).

Из приведенных статистических данных следует, что численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в РФ с 1995 по 2007 гг. систематически снижалась. Так, произошло значительное сокращение исследователей (на 125841 чел.), техников (на 94915 чел.), вспомогательного персонала (на 66873 чел.), а также прочего персонала (на 30393 чел.). В целом за рассматриваемый период произошло значительное сокращение персонала, занятого научными исследованиями и разработками. Более того, в начале XXI в. среди одаренных молодых ученых характерной тенденцией явилось стремление уехать за рубеж, где выше заработная плата и лучше условия для научной работы. Стало очевидным явлением, что наиболее активная молодежная эмиграция происходит из известных отечественных институтов, где готовятся самые конкурентоспособные молодые кадры. Выявились основные направления исследований специалистов, наиболее востребованных на Западе. К ним относятся: микробиологические, медицинские исследования, компьютерные технологии, химия, физика и др. Поэтому молодые российские ученые, работающие в этих направлениях, все чаще стали устремляться в научные центры крупных зарубежных компаний [4, с. 180].

Таблица 1

**Численность персонала, занятого исследованиями и разработками
в РФ [8, с. 796; 800] (человек)**

	1995	2000	2005	2006	2007
Численность персонала — всего	1061044	887729	813207	807066	801135
В том числе:					
исследователи	518690	425954	391121	388939	392849
техники	101371	75184	65982	66031	64569
вспомогательный персонал	274925	240506	215555	213579	208052
прочий персонал	166058	146085	140549	138517	135665

Продолжающееся в России устаревание материально-технической базы тормозит развитие фундаментальных и прикладных исследований. Приезд специалистов высшего уровня во всех областях техники и науки обычно поощряется и приветствуется странами-реципиентами, так как они получают приращение человеческого капитала бесплатно. В то же время это наносит странам-донорам огромный ущерб. По подсчетам Минобрнауки, потери от отъезда одного специалиста в среднем оцениваются в 300 тыс. долл. По оценкам американских экспертов, они составляют от 400 тыс. до 800 тыс. долл. [3, с. 120].

Исследования, проведенные в последнее десятилетие, показывают, что «утечка умов» молодых ученых из России ослабла и трансформировалась в так называемую «маятниковую» миграцию. Теперь ученые работают за рубежом в среднем от трех до шести месяцев в году. При этом нужно отметить, что выезжающие ученые занимаются экспериментальной работой и преподавательской деятельностью в высших учебных заведениях других стран.

Можно согласиться с мнением ученых, считающих, что страны — поставщики квалифицированных рабочих ресурсов, при условии проведения преобразований в государственном управлении, стимулирующем возврат специалистов, могут конвертировать «утечку умов» в «циркуляцию умов» и привлечь за счет этого в нашу страну передовые знания бизнеса, торговли, науки и технологии и т. д. Это в совокупности будет способствовать развитию экономики и обеспечит высокие темпы ее роста. «Циркуляция и рециркуляция профессионалов» играет не менее важную роль, чем возвращение их на постоянной основе в страну. В этом случае «утечка умов» превращается в «обогащение умов» и становится мощным фактором развития [2, с. 231].

Следует отметить, что наблюдается возвращение некоторых ученых, уехавших на работу за рубеж. Однако их доля все еще не велика и составляет в среднем 10% от числа уехавших. В то же время продолжается отток молодых ученых из отечественной науки, что приводит к ее кадровому дисбалансу. Также распространенным явлением стало положение, когда ученый участвует сразу в нескольких краткосрочных программах и проектах, иногда существенно различающихся по тематике. Это ведет к нарушению сбалансированности работы по стадиям инновационного цикла и утрате научной продуктивности. В связи с этим Правительством был принят ряд решений по материальной и дополнительной поддержке и доплатах ведущим отечественным

научным школам и ученым, что должно способствовать привлечению молодежи в науку. Так, в системе РАН осуществляется поддержка молодых ученых в виде специальных конкурсов. В ряде ведущих вузов страны выделяются гранты для проведения НИОКР. Во многих регионах России, в том числе в ЮФО, практикуются конкурсные стипендии студентам, занимающимся научными исследованиями. Тем не менее становится все более очевидным, что «актуальной остается проблема воспроизводства кадрового потенциала науки и высшей школы, сохранение преемственности поколений, совершенствование системы подготовки и аттестации специалистов высшей квалификации. В качестве одного из инструментов решения проблемы разработан проект федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» [9, с. 17]. Она имеет большое значение, поскольку законодательное обеспечение процессов интеграции образования и науки остается сегодня важной проблемой. Основной целью ее реализации является обеспечение структурных преобразований в государственном секторе науки и высшего образования. Генеральным ее направлением является проведение структурных преобразований государственного сектора науки и высшего образования и обеспечение их современными высококвалифицированными кадрами — человеческим капиталом. С этой целью планируется осуществить ряд мер по привлечению молодежи в сферу науки и высоких технологий. Например, подготовлен проект комплексной программы научно-технического развития и технологической модернизации экономики РФ до 2015 г.

Для создания инновационной экономики важно разработать новую концепцию инновационного развития российской вузовской системы. Для этого необходимо:

- ◆ повысить качество обучения, путем систематического обновления и совершенствования структуры получаемых знаний, с целью достижения высокого уровня квалификации выпускников вузов;
- ◆ развивать современные технологии обучения, для чего осуществлять перевод образовательной системы на современных стандарты и инновационные программы;
- ◆ осуществить интеграцию образовательной среды, науки и производства, особенно в рамках новых университетских комплексов;
- ◆ развивать и распространять различные системы и формы непрерывного и дополнительного образования;
- ◆ высшей школе развивать собственный исследовательский инновационный потенциал;
- ◆ предоставлять вузам свободу в коммерческой и инновационной деятельности [6, с. 386].

Все это должно способствовать созданию армии высококвалифицированных, высокоинтеллектуальных работников — трудового потенциала страны. Его формирование сегодня обуславливается инновационным типом развития экономики, особенностью которого является прежде всего неразрывная, связь образования с производственной деятельностью. Сформулированная во второй половине прошлого века концепция непрерывного обучения претерпевает определенное усложнение в условиях инновационного развития. Теперь она относится не только к отдельным работникам, но и к целым коллективам, фирмам и т.д.

Вследствие этого необходимо не только провозглашать социальную направленность проводимых реформ и создание инновационной экономики, важно при принятии бюджета страны, значительно увеличивать ассигнования на науку, образование и переподготовку кадров, а также охрану здоровья населения. Все это будет способствовать развитию инновационной экономики страны и формированию высококвалифицированного трудового потенциала в регионах России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипов А.И.* и др. Экономика труда. М.: Экономика 2009.
2. *Глушченко Г.И.* Влияние международной трудовой миграции на развитие мирового и национального хозяйства. / М.: Статистика России, 2006.
3. Грани глобализации. М., 2003.
4. *Дежина И.* Эволюция государственной кадровой политики в сфере науки // Общество и экономика. 2006. № 9.
5. Доклад о развитии человеческого потенциала в РФ. М.: Academia, 1996.
6. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2010.
7. *Кучуков Р.* Роль государства в формировании инновационной экономики // Экономист. 2009. № 6.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008 : Стат. сб. / Росстат. М., 2008.
9. *Фурсенко А.* Об основных направлениях работы Министерства по модернизации научной отрасли и развитию новых технологий // Вестник высшей школы. Alma mater. 2007. № 6.
10. *Черковец В.* Инновационное воспроизводство как антикризисный ресурс // Экономист. 2009. № 6.
11. www.gks.ru.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В ИНТЕРЕСАХ ИННОВАЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: РЕЗУЛЬТАТЫ СИСТЕМНОЙ ПАРАМЕТРИЧЕСКОЙ ИНДИКАЦИИ

Е.И. ЛАЗАРЕВА

Южный федеральный университет,
кандидат экономических наук, доцент
кафедра экономической кибернетики,
e-mail: kiber@econ.rsu.ru

В статье выявлена инновационно-воспроизводственная и рентообразующая функция национального благосостояния, проведен комплексный анализ результатов системной параметрической индикации на основе авторского инструментального аппарата стратегии развития национального благосостояния в интересах инновационного экономического роста.

Ключевые слова: национальное благосостояние как рентообразующий фактор инновационного процесса; инновации как новая форма комбинации производственных, интеллектуальных и социальных ресурсов; модернизация инновационно-воспроизводственной функции; институциональная конвертация составляющих национального благосостояния в антропосоциальные, инновационно-интеллектуальные ресурсы экономики; инновационно-интеллектуальная рента.

Коды классификатора JEL: H75, I31.

В современных условиях постиндустриальных, глобализационных тенденций интенсификации инновационных процессов устойчивость и успешность развития национальной экономики определяются способностью к генерации новационных, качественных сдвигов, глубинных качественных преобразований, резким возрастанием роли человека в воспроизводственных процессах, эффективностью стратегий управления и поведенческих моделей хозяйствующих субъектов в высоко конкурентной среде. Одним из доминантных направлений, обеспечивающих адекватный учет новых тенденций экономической динамики, повышение конкурентоспособности и инновационной активности бизнеса на основе эффективной реализации потенциала человеко-ориентированных институциональных инноваций, успешное движение в соответствии с заданными системой управления целевыми траекториями экономических систем различного уровня иерархии, является эффективное, качественно-сфокусированное управление процессом развития национального благосостояния как синергетического продуцента многофакторного приращения инновационно-интеллектуальных, антропосоциальных ресурсов неоекономики.

Среди причин актуализации и роста востребованности методологии и прикладного инструментария антропосоциально-квалиметрического управления инновационным развитием «по результатам» особое значение приобретает необходимость формирования модели национального благосостояния, адекватной объективно сложившемуся технологическому уровню отечественной экономики, тенденции вовлечения на каждой фазе эволюционно-циклической конкурентной макроэкономической динамики инновационных ресурсов и продуктов, интеллектуализации человеческой деятельности, а также новым требованиям процесса глобализации мирохозяйственных экономических и социальных связей. Предпосылкой, необходимой для обоснования новой модели национального благосостояния, становится анализ органично вмонтированного в систему экономических факторов процесса воспроизводства инновационно-ориентированных трендов его приращения, служащего гарантией вхождения экономики в инновационный цикл развития, и совмещение его в едином инновационном цикле с процессами долгосрочного развития производства, распределения и потребления обладающего инновационной стоимостью вновь созданного продукта/услуги. Следствие такого совмещения — трансформация многовекторных отношений инновационного процесса, имманентное включение в него в качестве интегрированного ресурса продуктов и услуг науки, образования, здравоохранения, жилищной сферы¹, способных стать «локомотивами развития» как для отраслевых и региональных кластеров, так и для экономики в целом.

Предлагаемая стратегия базируется на эволюционно-циклической, информационно-инновационной парадигме развития и ресурсном подходе к анализу функционирования экономики и состоит в совокупности теоретических положений, отражающих научную позицию автора, в соответствии с которыми модернизация структуры и инновационно-воспроизводственных функций национального благосостояния под воздействием процессов глобализации, расширяет границы, источники, движущие силы и базовые ресурсно-результатные характеристики инновационно-эволюционных циклов на макроуровне, повышает инновационный потенциал

¹ По этим направлениям начаты национальные проекты.

экономической системы, динамику воспроизводства ее ценных, антропосоциальных ресурсов, возможностей их капитализации в системе национальной и мировой экономик. При этом изменяется не только характер воспроизводственной функции национального благосостояния, но и его компоненты, когда наряду с традиционными материальными элементами (уровень доходов, объем и структура фонда личного потребления и т.п.) все большее значение приобретают его социальные составляющие — характер труда, жилищные условия, уровень безопасности в обществе, качество социально-экологической среды и др. — и, как таковые, они становятся непосредственным источником и важным материальным ресурсом «экономики развития».

В соответствии с этим государственная инновационная социально-экономическая политика должна включать не только стратегии и механизмы прямой поддержки инновационных процессов, но и создание общих социальных условий для инновационно-ориентированного развития, воплощенных в формах благосостояния, идентифицируемого в рамках институциональной и эволюционно-циклической парадигмы «экономики развития», с одной стороны, как интегрированный результат инновационно-активного экономического роста и, с другой стороны, как его интегрированный ресурс, определяющий меру устойчивости и качества расширенного инновационно-ориентированного воспроизводства, и обеспечивающих воспроизводство человеческого капитала [1].

Ориентация на приращение человеческого и социального капитала и соответственно увеличение инвестиций в антропосоциальный капитал в процессе общественного воспроизводства интеллектуальных ресурсов как составные части национального благосостояния служат основой формирования его инновационных, ресурсовоспроизводственных функций. Из этого вытекает, что главная проблема обеспечения инновационного экономического развития состоит в механизмах институциональной конвертации инновационно-иницирующих составляющих национального благосостояния в антропосоциальные, инновационно-интеллектуальные ресурсы. Экономическим содержанием такой институциональной конвертации компонентов национального благосостояния, прежде всего интеллектуального, человеческого, социального, природоресурсного потенциалов, в инновационные ресурсы является капитализация их сравнительных преимуществ (конкурентоспособности) в процессе интеграции стран в мирохозяйственные отношения, т.е. превращение этих преимуществ в источник добавленной стоимости и объекты инвестиционной активности глобальных компаний [2, 3].

Именно инновационно-интеллектуальная рента, получаемая от реализации воспроизводимых в системе национального благосостояния качественных ресурсов — активов, является экономической основой инновационно-ориентированного развития. В контексте теории кластеризации, «сетевой экономики» — инновационно-интеллектуальная рента выступает как результат монополизации активов, находящихся на территории страны (рис. 1) и увеличивает значимость ресурсовоспроизводственной функции национального благосостояния в системе инновационно-ориентированного воспроизводства.

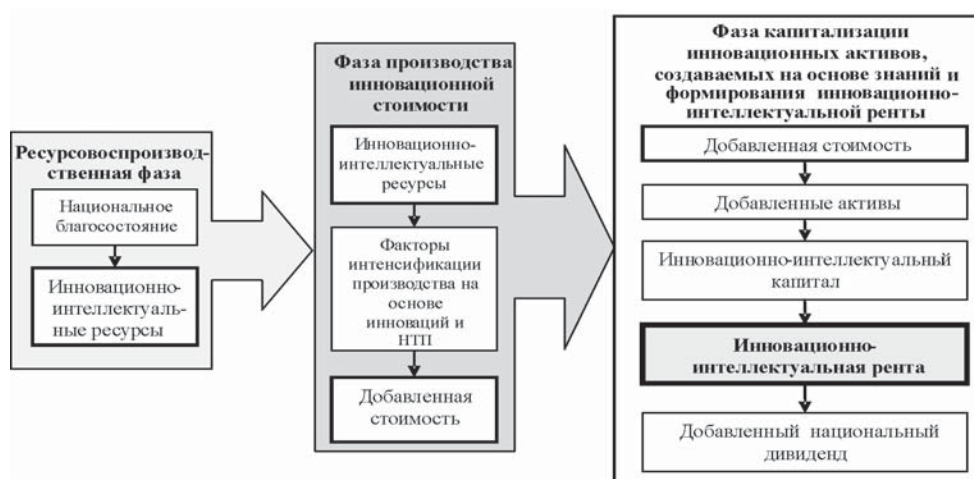


Рис. 1. Национальное благосостояние как рентообразующий фактор инновационного процесса²

Анализ, осуществленный на основе сформированной индикаторной базы (рис. 2), динамики инновационной активности экономики и динамики национального благосостояния выявил устойчивую корреляцию между ними (табл. 1), что послужило обоснованием разработки четырехступенчатой модели и инструментария четырехсекторного инновационного менеджмента благосостояния (рис. 3), интегрирующего взаимосвязанные расчетно-аналитические процедуры комплексной оценки инновационного потенциала национального благосостояния в пространстве глобальных координат качества населения, материального уровня жизни, качества

² Разработано автором.

социальной и экологической сфер (табл. 2),³ а также формирования на основе оценок потенциального инновационного эффекта стратегий инновационной социально-экономической политики (табл. 3).

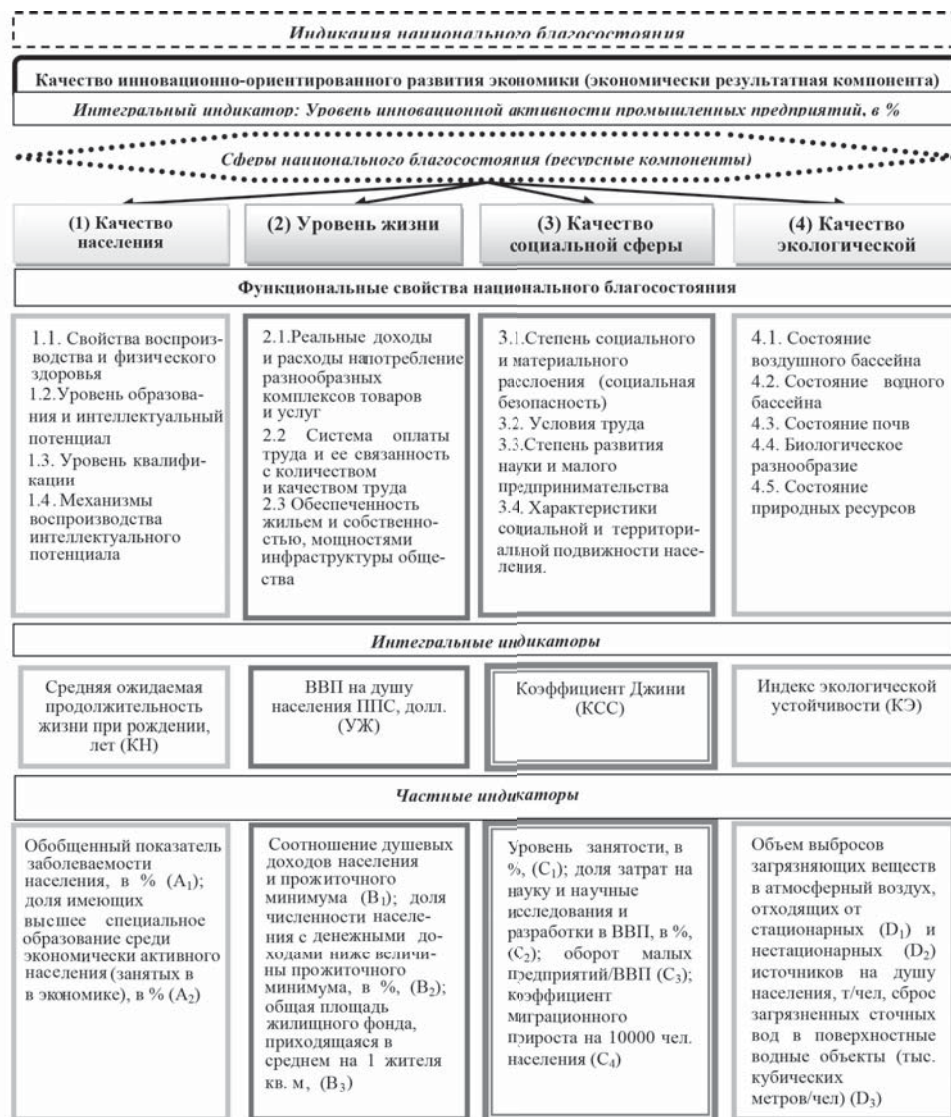


Рис. 2. Иерархическая структура, функциональные свойства и индикаторы национального благосостояния как интегрированного ресурса инновационно-ориентированного развития экономики⁴

Диагностика на базе инструментального аппарата современного состояния национального благосостояния как интегрированного ресурса инновационно-ориентированного развития экономики России в пространстве глобальных координат (рис. 4) и интегрального инновационного эффекта его приращения показала, что за счет реализации предложенных стратегий инновационного менеджмента благосостояния инновационная активность современной российской экономики может быть увеличена приблизительно в 1,5 (1,37) раза, в наибольшей степени за счет инновационных стратегий повышения качества социальной сферы России.

³ M — пороговое значение обобщающе-интегрального показателя инновационного потенциала составляющих национального благосостояния, выраженное через характеристику параметра, отражающего границу минимально допустимого уровня кризисности его состояния; I — значение обобщающе-интегрального показателя, характеризующего ресурсную и экономически результативную составляющие инновационного потенциала; R — пороговое значение обобщающе-интегрального показателя инновационного потенциала национального благосостояния, выраженное через характеристику параметра, отражающего среднюю величину в интервале между M и средним значением обобщающе-интегрального показателя S ; P — пороговое значение обобщающе-интегрального показателя инновационного потенциала национального благосостояния, выраженное через характеристику параметра, отражающего его среднюю величину в интервале между S и N ; N — пороговое значение обобщающе-интегрального показателя инновационного потенциала национального благосостояния, выраженное через характеристику параметра, отражающего его нормативно-целеориентирующую границу.

⁴ Авторская разработка.

Таблица 1

**Матрица коэффициентов парных корреляций интегрально-критерийных индикаторов
национального благосостояния и инновационной активности экономики⁵**

	Уровень инновационной активности промышленных предприятий	ВВП ППС на душу населения	Средняя ожидаемая продолжительность жизни	Индекс Джини	Индекс экологической устойчивости
Уровень инновационной активности промышленных предприятий	1	0,442	0,393	-0,671	0,324
ВВП ППС на душу населения	0,442	1	0,585	-0,466	0,249
Средняя ожидаемая продолжительность жизни	0,393	0,585	1	-0,346	0,241
Индекс Джини	-0,671	-0,466	-0,346	1	-0,227
Индекс экологической устойчивости	0,324	0,249	0,241	-0,227	1

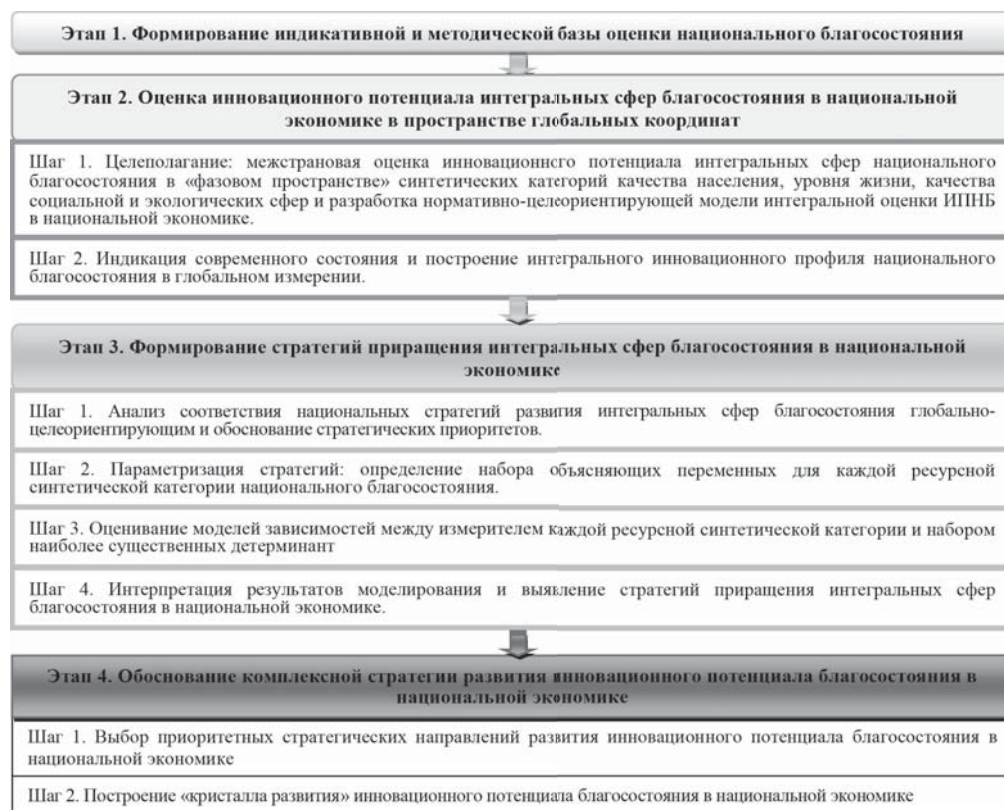


Рис. 3. Блок-схема четырехступенчатой модели регулирования уровня национального благосостояния в системе управления инновационно-ориентированным развитием экономики⁶

Произведенные типологизация субъектов Российской Федерации по критерию уровня развития национального благосостояния и ранжирование стратегий его повышения продемонстрировали значительную региональную асимметрию потенциальных оценок инновационного эффекта от различных стратегий повышения благосостояния, определяющую приоритеты регионально-кластерной политики для регионов с нулевой (тип А), слабой (тип Б), средней (тип В) и высокой (тип Г) инновационной активностью экономики (рис. 5).

Полученные результаты свидетельствуют о том, что необходима комплексная система мер, направленная на совершенствование механизмов использования национального благосостояния в системе управления инновационно-ориентированным развитием экономики на основе включения в систему менеджмента предложенной процедуры аналитических расчетов инновационного эффекта от его приращения (рис. 6).

⁵ Рассчитано автором

⁶ Авторская разработка.

Таблица 2

Нормативно-целесоориентирующая модель оценки инновационного потенциала национального благосостояния⁷

Вид неравенства	Характеристика состояния инновационного потенциала
$M \leq I \leq R$	Крайне неудовлетворительное кризисное состояние инновационного потенциала национального благосостояния, требующее срочных радикальных преобразований
$R < I \leq P$	Неудовлетворительное предкризисное состояние, требующее выработки стратегии активизации выявленных «слабых звеньев» в цепи преобразований для достижения нормативно-целесоориентирующих параметров инновационного потенциала национального благосостояния, ограниченных изменений, чтобы достичь поставленных целей инновационного развития
$P < I \leq N$	Достаточное для инновационного развития экономики состояние, адекватное поставленным инновационным целям, — требует изменений, направленных на поддержание позитивной динамики всех составляющих инновационного потенциала национального благосостояния

Таблица 3

Основные характеристики зависимостей индикаторов национального благосостояния от параметров инновационной социально-экономической политики⁸

Сферы национального благосостояния	Уравнение регрессии	R ² , %
Качество населения	$KH = 62,5 - 0,248A1 + 0,247A2$	64,357
Материальный уровень жизни	$УЖ = -496,9 - 12,3KCC + 2,15B3 + 0,37B2 - 0,23B1$	50,944
Качество социальной сферы	$KCC = 35,6 - 0,44C3 - 0,05C1 - 0,02УЖ - 0,02C2 - 0,01C4$	58,149
Качество экологической среды	$KЭ = -1285,4 + 3676D3 + 1625 D1 + 94,8 D2 + 28,7KCC$	75,358



Рис. 4. Оценка современного состояния национального благосостояния как интегрированного ресурса инновационно-ориентированного развития экономики России в пространстве глобальных координат⁹

⁷ Разработано автором.

⁸ Составлено автором по результатам расчетов с использованием ППП «STATISTICA».

⁹ Составлено автором по результатам диагностики инновационного потенциала национального благосостояния России.

Таблица 4

**Оценка инновационного эффекта приращения национального благосостояния
России в разрезе его сфер¹⁰**

Сферы национального благосостояния	Эластичность инновационной активности по сферам национального благосостояния (Э)	Процент приращения интегрального индикатора сферы национального благосостояния (П)	Оценка инновационного эффекта приращения интегрального индикатора сферы национального благосостояния, % (Э*П)
Качество населения	0,112	14	1,6
Материальный уровень жизни	0,03	91,2	2,92
Качество социальной сферы	-2,986	44,3	132,3
Качество экологической среды	-0,176	13,83	2,434
Итого			137 (136,82)



Рис. 5. Пространственный паутинообразный стратегический «кристалл развития» национального благосостояния России в интересах инновационного роста¹¹

¹⁰ Рассчитано автором.

¹¹ Составлено автором по результатам апробации четырехступенчатой модели регулирования уровня национального благосостояния в системе управления инновационно-ориентированным развитием экономики.



Рис. 6. Схема формирования институциональной системы, обеспечивающей приращение национального благосостояния и конвертацию его в ресурсы инновационно-ориентированного развития экономики¹²

ЛИТЕРАТУРА

1. Лазарева Е.И. Национальное благосостояние как интегрированный ресурс инновационно-ориентированного развития экономики: теоретико-методологический аспект. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2009.
2. Maskell P. Social Capital, Innovation and Competitiveness // Social Capital, Critical Perspectives / Eds. S. Baron, J. Field, T. Schuller. Oxford: Oxford University Press, 2000.
3. Woolcock M. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework // Theory and Society. 1998. № 27.

¹² Составлено автором.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Е.Ю. РЯБОВА

Южный федеральный университет,
аспирант, магистр экономики,
e-mail: s_e2006@mail.ru

Статья посвящена проблеме функционирования сложных, нелинейных институциональных систем, присущих современному обществу, обществу знаний. Применяется методология институционального подхода к механизму функционирования экономики знаний как институциональной системы. Рассмотрены основные характеристики институциональной среды общества, основанного на знаниях, охарактеризована ее структура и представлена схема взаимодействия основных институтов экономики знаний.

Ключевые слова: экономика знаний; институты; институциональный подход; институциональная среда; интеллектуальная собственность; инновации; инновационная деятельность.

Коды классификатора JEL: D02.

Экономическое развитие современного общества носит нелинейный, многовариантный характер, подвержено разного рода бифуркациям и флуктуациям. Становится очевидным тот факт, что эффективность экономики является результатом адекватной, зрелой, развитой, взаимосвязанной институциональной структуры.

Современная экономика знаний развивается на основе функционирования сложных институциональных структур, которые задают определенный вектор развития данной системы, те ориентиры, на основе которых происходит отбор и формирование наиболее эффективных экономических и социальных институтов, а также определяет направление и быстроту институциональных изменений. Сложность институциональной системы общества, основанного на знаниях, определяется характером взаимодействия ее институтов и возникающего из такого взаимодействия синергетического эффекта.

Институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [5]. Институты общества, основанного на знаниях, не изолированы друг от друга, они взаимосвязаны, взаимозаменяемы (комплиментарны) и имеют разную степень зрелости. Поэтому импорт институтов или создание их системы по образцу просто недопустимо. В связи с этим для эффективности функционирования институциональной системы в целом необходимо «выращивать» институты с учетом исторических, географических, этнических и других обстоятельств, которые определяют развитие национальной экономики. Только «сильная» институциональная система может служить тем механизмом, который доставляет в страну «нужное» для нее знание из всей мировой цивилизации. Страны, не обладающие таким механизмом, получают искаженное знание, утрачивают тем самым свою экономическую и политическую независимость и используются главными мировыми державами в качестве «доноров» и «сырьевых придатков».

Таким образом, под институциональной системой общества, основанного на знаниях, мы будем понимать совокупность основополагающих политических, социальных и юридических институтов, которые образуют базис для производства, обмена и распределения нового знания.

Вследствие этого институты можно рассматривать как детерминирующие факторы экономического развития современного общества, и это, в свою очередь, обуславливает актуальность исследования механизмов функционирования институциональной системы экономики знаний.

В экономический анализ понятие института было впервые включено Т. Вебленом, трактовавшим институты как распространенный образ мысли. Теоретически сформулированная Д. Нортом в рамках современного институционализма, идея значимости «правил игры» для анализа поведения экономических агентов явилась одной из самых плодотворных исследовательских парадигм последних двух десятилетий. Сущность подхода Норта заключается в определении института как созданных человеком ограничений, которые влияют на характер взаимодействия между людьми и определяют набор альтернатив, которые имеются у каждого человека [9, с. 25]. В составе институтов Д. Норт выделяет формальные (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты) и неформальные (традиции, обычаи, социальные условности) [9, с. 119].

Неформальные институты складываются спонтанно, как побочный результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные интересы. Формальные институты и меха-

низмы их защиты устанавливаются и поддерживаются сознательно, чаще всего — силой государства. Формальные правила допускают резкую одномоментную ломку, тогда как неформальные меняются только постепенно.

Однако при всех несомненных достоинствах данная классификация является неполной в силу своей статичности. Отсутствие в анализе фактора времени способствуют возникновению ряда вопросов. Какие факторы влияют на процесс институциональных изменений и почему одни институты надолго закрепляются в своем неформальном статусе, другие перерастают в формализованные правила, а третьи исчезают из институциональной системы вовсе? Каким образом неформальные институты становятся формальными?

В действительности институциональная система характеризуется набором институтов, неодинаковых, а порой и противоположных по своему воздействию на экономическое развитие. Одни способствуют нарастанию сложности и гибкости системы, другие сдерживают перемены и закрепляют существующее положение, третьи остаются по сути нейтральными [6, с. 25]. Очевидно, что институциональное многообразие не исчерпывается только лишь делением по признаку формальности. Более важным критерием классификации институтов современного общества является гибкость институтов, их способность (или неспособность) поддерживать высокие и устойчивые темпы роста экономики. Таким образом, можно говорить о таком критерии, как степень содействия экономической эволюции.

Экономическая эволюция представляет собой процесс роста многообразия, сложности и продуктивности экономики, за счет периодически происходящей смены технологий, продуктов, организаций и институтов [8, с. 9] Очевидно, что такой сложный процесс не является линейным, не может проходить, не порождая противоречия для институциональной системы.

В результате нам всегда приходится иметь дело с несоответствиями между имеющейся институциональной системой и потребностями общества и отдельных его индивидов. Эти несоответствия могут принимать форму запаздывания, когда существующие правила и традиции перестают соответствовать изменившимся условиям («отстают от жизни»), и форму опережения, когда принятые законы не соответствуют стадии развития данного общества («забегают вперед»). Условно эти процессы общественного развития можно обозначить как «эффект запаздывания» и «эффект опережения» [8].

Согласно данному подходу, все множество институтов можно классифицировать на эволюционные и консервативные. Консервативные институты повышают эффективность взаимодействия в краткосрочном периоде для ограниченного числа участников, поэтому являются более устойчивыми. А также консервативные институты с течением времени увеличивают транзакционные издержки, как в абсолютном, так и в относительном исчислении в условиях стабильного экономического кругооборота, что отрицательно сказывается на экономической эволюции. Эволюционные институты позволяют расширить круг игроков, создают дополнительные стимулы к нововведениям, повышают сложность сделок и в целом способствуют долгосрочному, стабильному развитию экономической системы.

Если совместить эти два подхода, то можно говорить о четырех типах институтов: формальные консервативные, формальные эволюционные, неформальные консервативные и неформальные эволюционные.

А теперь вернемся непосредственно к нашему исследованию, которое представляет собой попытку выработать систему классификации институтов экономики знаний с целью снижения неопределенности при анализе и организации производства новых знаний, оценке и прогнозировании развития элементов данной экономики.

Вследствие того что институты выступают своеобразными ограничениями поведения экономических субъектов, можно утверждать, что они выполняют функцию аккумуляции и передачи информации. Таким образом, информационная природа институтов может быть рассмотрена совместно с феноменом знания. Далее постараемся доказать, что институты являются важной предпосылкой и источником производства и накопления знаний, а для этого попробуем детально структурировать институциональную систему современного общества знаний.

Институты как таковые по своей природе неоднородны. Существуют институты системообразующие, определяющие тип экономического порядка и институты, составляющие ту или иную систему. Следовательно, в дальнейшем мы можем говорить об институтах первого (системообразующих) и второго (составляющих систему) порядков [4].

Для изучения институциональной системы современного общества знаний применим структурно-функциональный подход. Согласно структурному аспекту нам необходимо выяснить институты, составляющие внутреннюю среду системы, и определить закономерность образованных между ними связей. А функциональный аспект ориентирован прежде всего на изучение внешнего механизма функционирования элементов институциональной системы, т.е. исследование системообразующих институтов.

Необходимым условием классификации институтов производства новых знаний является тот факт, что производство знаний является одним из видов деятельности отдельных организаций. Согласно Р. Коузу, члены общества, стремясь снизить свои транзакционные издержки, обособляются из рыночной среды, создавая те или иные организации. В этом контексте орга-

низацию можно рассматривать как микроинституциональную категорию, определяющую рамки конкретного взаимодействия, имеющую достаточно постоянный состав участников и основанную на иерархии и властных отношениях, являющуюся результатом осознанного выбора индивидов. Поэтому свой анализ начнем с микроинституциональной среды, определяющей деятельность организаций и условия их взаимодействия.

Внутренние институты организации увязаны со стратегическими целями, миссией и профилем деятельности, определяющими предназначение и роль данной организации в социально-экономической системе государства. Таким образом, сложившаяся система принятия решений внутри конкретного хозяйствующего субъекта обуславливает соответствующие институты управления, которые представляют собой набор правил, традиций и механизмов управления знаниями в организации. Значимость этого института возрастает при переходе от индустриального общества к обществу, основанному на знаниях. Очевидно, экономика знаний — это не только экономика производства, но и экономика управления знаниями, которые являются главным источником благосостояния современного общества и помогают экономической системе динамично реагировать на изменения внешней среды. Управление знаниями — это стратегия, которая определяется совокупностью интеллектуальных, информационных и финансовых ресурсов экономических агентов.

В условиях неэкономки важным институтом, который определяет направления управленческой деятельности организации, является финансовый институт. В свою очередь, в случае неспособности предприятия осуществлять полноценную деятельность по производству и воспроизводству новых знаний собственными силами, важное место занимает институт взаимодействия с партнерами. Наиболее распространенными примерами данного института является аутсорсинг и консалтинг. Взаимодействия с партнерами по сделкам, отражающие уровень частных решений, регулируются институтом контрактации.

В том случае, когда происходит передача и обмен новыми знаниями между субъектами рыночных отношений, становится очевидной необходимость оценки института доверия. Передача новых знаний недобросовестному участнику рыночной сделки может нанести значительный ущерб деятельности хозяйствующей организации.

Институциональная среда организации, ее «облик» и «направленность» тесно связаны с принятыми в стране государственными порядками, стратегическими целями развития социально-экономической сферы страны, приоритетами государственной экономической и социальной политики. Таким образом, можно перейти к рассмотрению институтов влияния внешней ситуации, т.е. системообразующие элементы институциональной системы, которые образуют макроинституциональную среду экономики знаний, регулирующую процессы на уровне национального социально-экономического пространства. При этом особыми видами таких институтов можно считать государство и государственные институты, институты бизнес-среды и общественные институты.

Государство как властную структуру, выполняющую регламентирующую и упорядочивающую функции, можно представить следующей системой институтов:

- ◆ институт права, в нашем случае институт интеллектуальной собственности, регулирующий правовые взаимоотношения различных слоев населения и организационных структур, возникающие в процессе осуществления ими деятельности по производству новых знаний;
- ◆ институт рынка, регулирующий взаимоотношения между экономическими агентами в процессе обмена товарами, услугами, ресурсами интеллектуальной деятельности;
- ◆ финансовые институты, регулирующие кредитно-денежные отношения между хозяйствующими субъектами и банковской системой страны;
- ◆ институт образования (ВПО, СПО, НПО), имеющий в системе социальной политики общества основанного на знаниях функциональный статус антикризисного фактора, способствующий инновационному развитию нашего общества;
- ◆ институты организации и внедрения НИОКР;
- ◆ институт социальных гарантий, регулирующий взаимоотношения государства, экономических агентов и различных слоев населения, возникающие при формировании и развитии человеческих ресурсов;
- ◆ институт внешнеэкономических связей, регулирующий процессы взаимодействия резидентов страны с мировой экономической системой.

Бизнес взаимодействует с государством посредством институтов инвестирования и контрактации. Взаимодействие общества с государством и бизнесом опосредовано институтами доверия, профсоюзами, институтом социальных гарантий, а также институтом лоббирования.

Вопрос доверия к государственным, коммерческим, общественным организациям стал одним из важных аспектов жизни современного общества. Недоверие ко всем значимым институтам общества в России по-прежнему сохраняется в общественном сознании практически у всех основных социальных групп. Низкий уровень культуры доверия, присущий российскому обществу, является существенным препятствием для долговременного и стабильного развития экономической системы общества. Утрата взаимного доверия экономических агентов друг к другу

и к государству в процессе модернизации экономики, усиливает зависимость правительства от лоббистских групп и парламентской оппозиции, способствует росту коррупции и теневой экономики, и в целом пагубно сказывается на развитии институциональной системы общества, основанного на знаниях.

Важным институтом, регулирующим процессы производства, обмена и распределения достижений экономики знаний, является институт интеллектуальной собственности. Глобальная информационно-коммуникационная система кардинально изменила условия для экономического обмена и взаимодействия, образования, науки, бизнеса, устраняя пространственные и временные барьеры, тем самым формируя единое информационное пространство. Именно эти тенденции и определяют развитие института интеллектуальной собственности в будущем, открывая новые возможности и предъявляя новые требования к их участникам.

Однако сформированное сегодня в России правовое поле и правоприменительная практика показывают, что в данной сфере существует множество неразрешенных вопросов. Часть современных тенденций в экономике и сфере информационных технологий попросту не учтена законодательством, ряд проблем порожден коллизией правовых норм, коррупцией и слабым контролем со стороны уполномоченных органов за соблюдением авторских и смежных прав.

Неурегулированность вопросов защиты интеллектуальной собственности в России является важным фактором невключенности нашей страны в мировой рынок научно-технологической продукции, где уже сложилась четкая специализация разных стран, отрицательно сказывается на развитии в нашей стране науки, изобретательства и вообще инновационной составляющей экономики. Таким образом, проблемы защиты интеллектуальной собственности приобретают для России едва ли не ключевое значение на пути интеграции в мировое сообщество, развития внутреннего рынка и становления новой «экономики знаний».

На основе всего выше изложенного можно построить схему взаимодействия институтов экономики знаний (рис. 1.)

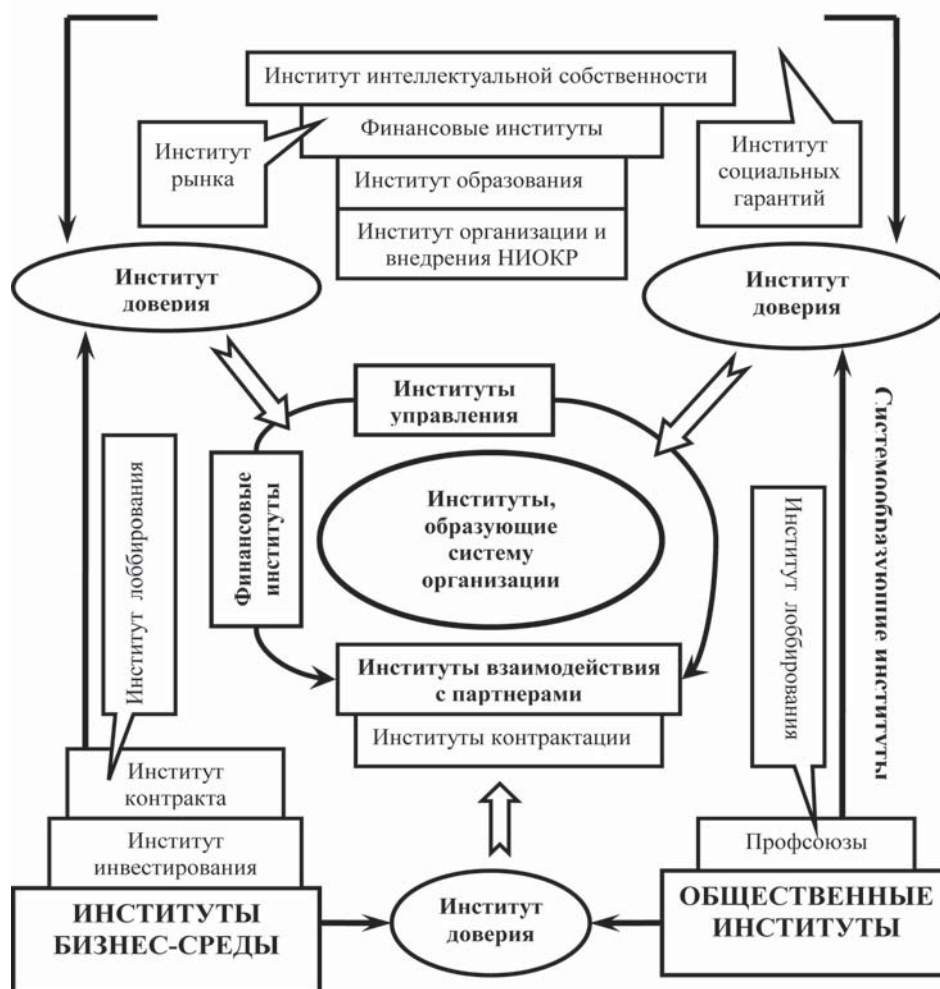


Рис. 1. Схема взаимодействия институтов экономики, основанной на знаниях

Таким образом, вследствие того что в российском обществе недостаточно развиты институты социального доверия и институты интеллектуальной собственности, которые носят конструктивистский и договорной характер, преобладают персонифицированные нормы и правила поведения, что в конечном счете не может обеспечить на их основе устойчивый социальный порядок институциональной системы общества, основанного на знаниях.

Итак, основное противоречие институциональной системы современного общества, основанного на знаниях, состоит в том, что интеграция России в общемировое экономическое пространство предполагает гомогенность институциональных образований, однако массовый и скоротечный импорт рыночных институтов, осуществленный «сверху», привел к усилению склонности как отдельных хозяйствующих субъектов, так и государства к оппортунистическому поведению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С., Вольчик В. В. Мурадов А. А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д: РГУ, 2000 // <http://ie.boom.ru/Book/Chapter4.htm>
2. Бобылев С.Н. Формирование экономики знаний в контексте устойчивого развития // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2008. № 5.
3. Власов М. В. Стратегия производства новых знаний // Общественные науки и современность. 2007. № 3.
4. Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? (Возможности и пределы институциональной экономики // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1.
5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.
7. Маевский В.И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Серия: экономические науки. 2001. № 2.
8. Натхов Т. Классификация институтов и социальный контракт // <http://www.hse.ru/data/785/069/1236/Text.pdf>.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997.
10. Скорев М.М. Модернизация институциональной структуры российской системы образования. — Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2004.
11. Шапкин В.В., Василенко Н.В. Институционализм как методология исследования образования. СПб.: РГПУ им. А.И.Герцена, 2005.
12. Brock D. Wirtschaft und Staat im Zeitalter der Globalisierung : Von Nationalen Volkswirtschaften zur globalisierten Weltwirtschaft // Aus Politik u. Zeitgeschichte. Bonn. 1997. N 33/34.
13. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990.
14. North D.C. Structure and change in economic history. N. Y., 1981.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

А.С. КОСТЯКИНА

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

Статья отражает важность социально ответственного поведения бизнеса в условиях мирового финансового кризиса, которое позволяет преодолеть социальную напряженность и наряду с этим заслужить доверие потребителей, заложив основу стабильного долгосрочного развития бизнеса.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса; мировой финансовый кризис.

Коды классификатора JEL: F01, M14.

В экономической теории господствует представление о рыночной экономике как наиболее эффективной форме организации хозяйства, основой которого выступает мотив рациональности, состоящий в максимизации прибыли и минимизации издержек и обеспечивающий эффективное использование ограниченных ресурсов, но оставляющий за областью своего внимания широкую сферу социальных и экологических проблем. Согласно неоклассической традиции их решение является прерогативой государства. Именно оно призвано заниматься преодолением «провалов рынка», поскольку последний не в состоянии самостоятельно справиться с социальным неравенством, экологическими вопросами и обустройством территорий. Вплоть до конца 60-х гг. XX в. данная точка зрения оставалась господствующей, а бизнесу в преодолении социальных противоречий отводилась роль финансирования деятельности государства путем уплаты налогов и содействия благотворительным программам. Однако современный уровень развития мировой экономики позволяет передать решение ряда социальных вопросов в ведение бизнеса. Согласно исследованиям, совокупный объем продаж крупнейших 200 мировых компаний составляет более четверти мировой экономической активности. За последние несколько лет доля транснациональных корпораций в мировом производстве значительно увеличилась. В 1982 г. объем продаж 200 крупнейших фирм составлял 24,2% от объема мирового ВВП. Сейчас эта цифра достигает уже более 35% от мирового ВВП [6, с. 2].

За последние несколько десятилетий бизнес стал настолько значимым и крупным институтом, что он просто не может и не должен оставаться в стороне от решения важных социальных вопросов того сообщества, в котором он функционирует. Основным мотивом его деятельности является получение прибыли, именно это заставляет внимательно относиться к тенденциям на рынке, улавливая особенности предъявляемого спроса. В развитой рыночной экономике Запаदा потребители выступают стимулом социально ориентированного поведения бизнеса, формируя жесткие предпочтения в покупке товаров исключительно социально-ответственных производителей. Согласно данным проводимых исследований, в этих странах 80–90% потребителей предпочитают покупку продукции компаний, принимающих участие в социально значимых мероприятиях [5, с. 2].

Именно поэтому одной из главных тенденций социально-экономического развития в последние годы является социализация бизнеса, которая наиболее быстро стала развиваться с начала 90-х гг. XX в. Социальная ответственность бизнеса представляет собой концепцию, в соответствии с которой организации придают большое значение интересам общества, беря на себя ответственность за влияние своей деятельности на заказчиков, поставщиков, работников, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны, а также на окружающую среду.

Ряд экономистов именно в бизнесе видят равноправного партнера государства в вопросах регулирования социальной сферы [4, с. 93]. Многие компании, осознав лежащую на них ответственность, уделяют значительное внимание реализации социальных проектов, выделяя на это значительную часть своего бюджета. Такие проекты наряду с решением широкого круга социальных проблем повышают репутацию компании и конкурентоспособность ее продукции.

Выбрав курс на поддержку активной политики социального развития, бизнес получает ряд конкурентных преимуществ, среди которых можно выделить следующие:

1. Рост капитализации компании. Повышение доходности активов компании и уровень продаж имеют положительную корреляцию с ее социальной активностью, что доказало исследование 469 американских компаний различных отраслей. Согласно аналогичным исследованиям, индикаторы 300 компаний, публично заявивших о важности этических кодексов в своей деятельности, превосходили в 2–3 раза показатели компаний, не решившихся на этот шаг [3, с. 3].
2. Повышение конкурентоспособности производимой продукции. Повышение лояльности потребителей к торговой марке и формирование положительных ассоциаций с названием компании. Согласно данным Conference Board, 76% американских потребителей подчеркнули, что при прочих равных условиях они бы с большей вероятностью выбрали торговую марку, ассоциирующуюся с социальной деятельностью компании. И с каждым годом количество таких потребителей увеличивается [5, с. 2].
3. Снижение издержек производства. Действия, направленные на защиту окружающей среды, заставляют фирмы вкладывать деньги в разработку или закупку экологически безвредного или менее вредного производства. Однако впоследствии эти меры приводят к значительному сокращению издержек корпораций [3, с. 4].
4. Расширение возможности привлечения квалифицированных работников. Социальная активная деятельность компании повышает ее привлекательность для потенциальных работников, что важно в условиях нехватки специалистов. Так, 33% экономически активных британцев считают, что если компания социально активна, то условия труда в ней лучше [2]. Сайт Business For Social Responsibility приводит данные опроса 2100 студентов MBA, результаты которого демонстрируют, что более половины опрошенных респондентов охотно согласились бы работать в социально ответственной компании за меньшие деньги [10].
5. Налаживание отношений с властями. Реализация социально значимых проектов, осуществление которых не под силу национальному правительству, особенно в развивающихся странах, значительно облегчают взаимодействие с властями и заключение контрактов, позволяющих компании работать в стране [4, с. 93].

Следует заметить также и то, что по мере увеличения количества социально ответственных компаний риск и издержки социально ориентированного поведения снижаются. Можно сделать вывод о том, что преимущества социально ответственного предпринимательства очевидны, чтобы заставить любую компанию придерживаться данной модели [6, с.10].

Необходимо подчеркнуть, что нормы социально ответственного предпринимательства выходят за рамки формальных норм, диктуемых государством. Социально ответственное поведение имеет добровольную основу. Бизнес, реализующий стратегию социально ответственного поведения, перестает ориентироваться только на рыночные критерии, заключающиеся в максимизации прибыли, и начинает учитывать социальные, экологические аспекты и аспекты прав человека в своей деятельности. Но с развитием общественного сознания переход к такой форме организации деловой деятельности становится обязательной неотъемлемой частью успешной деятельности компании.

В краткосрочном периоде социально ответственное поведение предполагает увеличение издержек, что достаточно обременительно для фирм. Отсюда следует, что такое поведение могут себе позволить лишь достаточно крупные и сильные компании, имеющие весомые конкурентные преимущества. Однако можно сделать и следующий вывод: для того чтобы в предпринимательской среде получила распространение корпоративная социальная ответственность, необходима ее всесторонняя поддержка государством и гражданским обществом [1, с.35]. Со стороны государства такая поддержка должна принимать форму льгот, предусмотренных налоговым законодательством, всесторонней поддержки социально-значимых проектов, осуществление государственных инвестиций в социально-ответственные компании и построение деятельности государственных компаний исключительно с учетом экологических и социальных норм.

В последнее время уровень корпоративных расходов на социальные программы неуклонно рос, демонстрируя преимущества социально ответственного поведения, однако мировой финансовый кризис пошатнул состояние практически всех компаний, мировая экономика испытывает серьезный спад. Мир предстал перед наиболее тяжелым кризисом за последние несколько десятилетий. Отсутствие устойчивости на рынке продуктов питания и энергоресурсов, обострившееся в начале 2009 г., усложняет имеющиеся проблемы.

Не удивительно, что внимание всего мира сосредоточилось на финансовом кризисе. Но нет оснований делать это за счет социальной ответственности. В центре финансового кризиса стоит крах доверия на финансовом рынке. В то время как недостаток ответственности, должного регулирующего воздействия и прозрачности — все играет свою роль в данном кризисе, основной проблемой является одержимость финансового рынка краткосрочными целями в ущерб долгосрочным приоритетам. Недостаточно внимания уделяется ценностям, сопровождающим этический аспект, за счет внимания к прибыльности.

Экономическое выживание в условиях кризиса требует того, чтобы как можно больше компаний воспринимали корпоративную социальную ответственность серьезно, принимая более комплексный взгляд на прочную связь между долгосрочной экономической устойчивостью и корпоративной социальной ответственностью.

Финансовый кризис дает возможность развития по направлению к ответственному инвестированию, в котором заложен стимул к дальновидной политике, в ущерб краткосрочным целям. Инвесторы должны смотреть дальше текущего финансового состояния и обращать внимание прежде всего на то, как ведется бизнес. Принятие решения об инвестировании средств должно строиться не только на основе оценки дохода, но и на обеспечении здоровой эффективной и устойчивой экономики и общества [8, с. 1].

Социальная ответственность бизнеса по своей природе достаточно обширное явление. Однако существуют принципы, лежащие в ее основе, — это принципы ведения бизнеса экономически, социально и экологически ответственным образом и вплетение этих принципов во внутреннюю структуру каждой компании. Если каждая компания и бизнес в своей деятельности будет взаимодействовать с социально ответственными поставщиками, откажется давать взятки, внедрит честную практику найма рабочей силы и адаптирует экологически, экономически и социально ответственную практику ведения бизнеса, тогда наш мир может трансформироваться и стать более сбалансированным и более устойчивым к кризисам [8, с.1].

Мало кто из аналитиков, несмотря на серьезные финансовые потери большинства компаний, осмелится предсказать конец социальной ответственности бизнеса. Важно подчеркнуть, что она станет еще важнее, чем раньше, однако она должна стать более экономически эффективной и должна быть выровнена в соответствии с потребностями бизнеса. Прозрачность, подотчетность и стратегическое взаимодействие с государством станут более необходимы, и только те компании, которые осознают эти новые правила, будут процветать в будущем.

Поскольку целевые бюджеты урезаются, и великодушные прежних процветающих времен сменяется более сжатым и стратегическим вовлечением, корпоративные отчисления на социальные расходы становятся неприкрыто ценностно-ориентированными. Начиная с настоящего момента канут в лету дни, когда компании давали деньги только для того, чтобы заслужить славу благодетелей. На смену им придут инвестиции, направленные на то, чтобы помочь компании управлять своими рисками, ответственностью и репутацией. Однако это не означает, что качество корпоративной социальной ответственности ухудшится. Просто компании будут больше, чем прежде, сосредоточены на оценке и управлении глобальными рисками, такими как энергетическая безопасность, климатические изменения, геополитические конфликты. На розничном рынке фирмы будут стремиться выделиться среди других, разрабатывая этическую производственную цепь, тщательно отбирая поставщиков составляющих своей продукции для поддержания безопасности и доверия потребителей, либо станут поддерживать малое предпринимательство для развития покупательной способности в развивающихся экономиках. Для защиты своих местных сообществ и удержания ключевых работников компании переориентируют свою ответственность на персонал. И для отстаивания ценовой политики компании сделают все от них зависящее для поддержания своей публичной репутации [9, с.1]. В конечном итоге, при достижении целей социально ответственного поведения такие ограничения сложно назвать циничными, результат будет положительным как для инвесторов, так и для общества и международного развития. В конечном счете средства, направляемые компанией на реализацию социальных проектов, представляют собой инвестирование в будущее компании, поэтому оценка этих инвестиций должна учитывать критерий их эффективности, к которому можно отнести доверие к бренду компании со стороны потенциальных потребителей, привлекательность компании как работодателя, уровень и качество жизни в тех регионах, где присутствует компания, влияние, которое она оказывает на окружающую среду. В результате повышения эффективности социальных расходов инструменты реализации корпоративной социальной ответственности станут более четкими, социориентированная деятельность более адресной, а результат измеримым.

Как было отмечено, корпоративная социальная ответственность напрямую влияет на стоимость компании. При грамотном включении ее в стратегические антикризисные меры компания имеет возможность добиться таких результатов, которые невозможно получить другими путями. В первую очередь это касается такого фактора, как доверие. Прочное сплетение социальных проектов и профильной экономической деятельности, детальный расчет эффективности социальных инвестиций, последовательная оптимизация своих нефинансовых рисков, которые в условиях кризиса будут только возрастать, — главная задача компаний в сложившихся условиях.

Масштабное исследование, проведенное в конце 2008 г., охватившее шесть тысяч потребителей из десяти стран мира (США, Китай, Великобритания, Германия, Бразилия, Италия, Япония, Индия, Канада и Франция), выявило, что семь из десяти потребителей (68%) останутся верны выбранному ими бренду в условиях экономического кризиса, если он демонстрирует социально ответственное поведение. Семьдесят один процент респондентов заявили, что, когда они думают об экономическом кризисе, они готовы отдать столько же или даже больше времени и денег на благие дела [7, с. 1]. Несмотря на кризис, люди по всему миру чувствуют свою обязанность

помогать другим. И те компании, которые разделяют эти убеждения, остаются сильными, получая поддержку.

По всему миру потребители высказывали желание, чтобы участники рынка демонстрировали активную связь своих брендов с социоориентированными действиями. Сорок два процента респондентов отметили, что, если бы им пришлось выбирать из двух товаров одного качества и цены, реализация социальных целей стала бы серьезным преимуществом, равно и как дизайн, инновации и приверженность бренду при выборе одного из брендов. Более половины потребителей по всему миру (52%) с большей вероятностью порекомендовали бы компанию, которая поддерживает благие дела, по сравнению с тем, которая этого не делает. Пятьдесят четыре процента респондентов поддержали бы компанию в продвижении продукта, если бы она реализовывала социально значимые проекты [7, с. 1]. В то же время шестьдесят три процента опрошенных отметили, что организации тратят слишком много денег на рекламу и маркетинг и что они предпочли бы, чтобы эти деньги шли на социальные проекты.

Компании, вовлеченные в реализацию социальных проектов, могут добиться большего, чем просто удержаться на рынке, — они могут нести двойную ценность своим потребителям, которые получают желаемый продукт и в то же время поддерживают значимые для них социальные проекты. Корпоративная социальная ответственность дает возможность заслужить доверие в то время, когда многие терпят крах. Она даже в спокойные времена может позволить заслужить хорошую репутацию компаниям, которые строят честные отношения с покупателями, поставщиками и бизнес партнерами. Такая репутация приобретает еще большее значение в тяжелые кризисные времена.

Как показало исследование, потребители уверены, что в современном мире стало невозможно не предпринимать усилий в отношении улучшения общества и защиты окружающей среды. Репутация и прозрачность до сих пор имеют значение. На самом деле сейчас они имеют даже большее значение. Люди чувствуют себя уязвимыми. Они беспокоятся о том, кому они могут доверять и те компании, которые ведут себя ответственно по отношению к обществу, способны завоевать доверие.

Таким образом, бизнес, сосредоточивший в своих руках значительные финансовые ресурсы, может стать мощным инструментом в решении социальных проблем. Становление социально ориентированного поведения бизнеса не только заставляет его за счет собственной прибыли способствовать развитию общества, но и дает шанс значительно повысить свою конкурентоспособность, обеспечив лояльность покупателей к торговой марке, благодаря которой в свою очередь появляется возможность получения дополнительной прибыли.

Корпоративная социальная ответственность в условиях мирового финансового кризиса имеет гораздо большее значение, чем когда-либо. Бизнес, который принимает во внимание свое социальное влияние и взаимодействует с сообществом, в котором он функционирует, осуществляет тройную функцию: управляет рисками, достигает конкурентных преимуществ и получает возможность устойчивого долгосрочного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамов Р.* Корпоративная социальная ответственность как пример организационного изоморфизма в условиях глобализации // Журнал исследований социальной политики. 2005. № 3.
2. *Кортен Д.* Деньги против богатства // www.imperativ.net.
3. *Литовченко С.* Корпоративное гражданство — эффективный механизм взаимодействия бизнеса и общества // Человек и труд. 2002. № 6.
4. *Соболева И.* Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии // Вопросы экономики. 2005. № 10.
5. *Туркин С.* Зачем бизнесу ответственность // Управление компанией. 2004. № 7.
6. *Baker M.* 2007: A review of a year // Business Respect. 2007. № 117.
7. *Despite economic crisis, Consumers value brands' commitment to social purpose, global study finds.* New York. 2008. November.
8. *Noeleen Heyzer.* Corporate social responsibility in the midst of financial turmoil. November 2008.
9. *Warhurst Alyson.* The future of corporate philanthropy // Business Week. 2008. December 8.
10. www.businessforsocialresponsibility.com.

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

Е.И. ТРУБНИКОВА

Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики,
кандидат экономических наук, доцент
e-mail: ek_trubnikova@mail.ru

В статье рассматривается и анализируется поведение экономических индивидов, их мотивация, индивидуальное целеполагание, которое складывается под влиянием личных характеристик субъекта, а также институтов, в рамках которых происходило становление индивида, в рамках которых он действует в настоящий момент и ожидает действовать в будущем. Статья посвящена анализу методов воздействия на субъекты политических институтов, позволяющих максимизировать функцию полезности как для субъектов, близких к институтам власти, так и для общества в целом.

Ключевые слова: институциональное воздействие; оппортунизм; политические институты; сигнальная атрибутика; распределение ресурсов.

Коды классификатора JEL: B15, O43.

Любой индивид, совершая те или иные действия, принимая то или иное решение, мотивирует его своими личными целями. Достижение целей может быть односторонним, может быть противоположно направленным по отношению к коллективным целям. Индивид, занимающий определенные руководящие позиции, в этом плане ничем не отличается от субъекта, не имеющего отношения к политическим институтам. Поэтому поступки любого руководителя также необходимо рассматривать через призму личной мотивации. Индивидуальное целеполагание складывается под влиянием личных характеристик субъекта, а также институтов в рамках которых, во-первых, происходило становление индивида как экономического субъекта, во-вторых, в рамках которых он действует в настоящий момент, в-третьих, в рамках которых он ожидает действовать в последующем. Эти рамки могут быть как формального, так и неформального, статусного характера.

Целью любого индивида является увеличение своего благосостояния. Под благосостоянием будем понимать набор материальных и нематериальных благ, или ресурсов, обладание которыми способствует облегчению выполнения определенных действий индивидом и, в конечном счете, улучшению качества жизни.

Экономический субъект стремится к росту своего благосостояния в течение времени. Под функцией благосостояния здесь будем понимать функциональную зависимость выраженную суммой произведений набора благ и их стоимостью для данного индивида. В качестве цены будем принимать не среднерыночную цену, не цену сложившуюся в настоящее время на данное благо, а именно стоимость выраженную в полезности блага для конкретного индивида, либо цену эквивалентного по стоимости для него набора благ.

Соответственно общество, состоящее из n -индивидов, будет иметь функцию полезности, зависящую от функций полезности всех индивидов.

Условно разобьем все общество на две большие группы:

- лица, имеющие отношения к политическим и экономическим институтам власти и принимающие политические решения, которые имеют экономические последствия для остальных индивидов, либо имеющие влияние на процесс принятия таких решений и, соответственно, имеющие влияние на политические решения, — группа A ;
- лица, не имеющие отношения к политическим институтам, — группа B .

Группу A также разобьем на две подгруппы.

- лица, влияние которых в политических решениях значительно (в силу принадлежности к политическим или экономическим институтам), — подгруппа $A1$;
- лица с незначительным влиянием на процесс принятия политических решений, но отнесенных к группе A в силу занятия определенного положения, статуса, поста — подгруппа $A2$.

Функция благосостояния группы A , будет определяться функцией

$$F(A1) = \sum_{i=1}^K a1_i * c(a1)_i \quad (1)$$

где $a1_i$ — количество i -го блага индивидов группы $A1$, количество благ изменяется от 1 до K ,
 $c(a1)_i$ — стоимость i -го блага индивидов группы $A1$.

Функция благосостояния группы $A2$ будет определяться функцией

$$F(A2) = \sum_{i=1}^K a2_i * c(a2)_i \quad (2)$$

где $a2_i$ — количество i -го блага индивидов группы $A2$, количество благ изменяется от 1 до K ,
 $c(a2)_i$ — стоимость i -го блага индивидов группы $A2$.

Функция благосостояния группы B будет определяться функцией

$$F(B) = \sum_{i=1}^K b_i * c_i \quad (3)$$

где b_i — количество i -го блага индивидов группы B , количество благ изменяется от 1 до K ,
 c_i — стоимость i -го блага индивидов группы B .

Благосостояние всего общества C , разбитого на вышеуказанные три группы, будет представлять собой функцию

$$F(C) = F(A1) + F(A2) + F(B). \quad (4)$$

Средневзвешенная полезность общества, соответственно, будет определяться формулой

$$f(C) = [f(A1) * N_{A1} * A1 + f(A2) * N_{A2} * A2 + f(B) * N_B * B] / (N_{A1} * A1 + N_{A2} * A2 + N_B * B). \quad (5)$$

Кривая, отвечающая за благосостояние политической элиты, будет находиться ниже благосостояния остальной части общества, а средневзвешенная функция полезности политической элиты выше средневзвешенной функции полезности остальной части общества

Соответственно суммарное благосостояние общества будет определяться суммой благосостояний, а средневзвешенная средней взвешенной величиной благосостояний приходящихся на 1 индивида.

Любой индивид заинтересован в неуменишении номинальной величины и увеличении своей доли в общей сумме благосостояния общества, либо в росте индивидуальной ставки дисконтирования будущих доходов относительно общей ставки дисконтирования. Ставка общества отличается от ставки индивидуума [5]. Таким образом, прямой заинтересованности в увеличении общественного благосостояния у экономического субъекта нет, более того, уменьшение общей суммы общественного благосостояния при выполнении вышеизложенных требований укладывается в стратегию поведения любого экономического субъекта и не противоречит его личным целям.

Доля благосостояния экономического субъекта в общем благосостоянии выступает сигналом в процессе его формальной и статусной контрактации с остальными участниками экономических и иных отношений. Чем больше доля индивида, тем выше по уровню иерархии находится данный экономический субъект, тем выше его статус и тем большей свободой в действия-проявлении он обладает [4]. Именно этим объясняется преобладание значения доли над величиной благосостояния.

В результате мотивации данным сигналом индивид группы A может принять решение, снижающее общее благосостояние общества, но увеличивающее его долю в общем благосостоянии. Он может лоббировать интересы нужных ему коалиций и сфер экономики и ущемлять другие, даже если они носят характер общественно значимых.

Оппортунизм в данном случае выступает средством достижения цели обладания определенной сигнальной атрибутикой, а именно долей личного благосостояния в общей сумме благ.

С другой стороны, вероятность инфорсменты контракта (формального или неформального) находится в прямой зависимости от ступени субъекта в сигнальной иерархии и увеличивается с увеличением сигнальной атрибутики. Большую долю при распределении ресурсов имеют экономические субъекты с большей сигнальной атрибутикой.



Рис. 1. Влияние доли субъекта при распределении ресурса и его положения в сигнальной иерархии

Вероятность решений, имеющих оппортунистическую основу, очень высока и для сдерживания таких решений необходимы политически закрепленные штрафные санкции, риск фактического однозначного наступления которых снижает доходность оппортунистических мероприятий для субъекта группы A .

Наряду со штрафными санкциями могут быть использованы элементы мотивации. Необходимо институциональное закрепление вознаграждения в случае борьбы с оппортунистическим

поведением, снижающим величину общественного благосостояния. Так же необходимо создание неформальных институтов, способствующих лояльности общества к антикоррупционному поведению и противостоящих элементам круговой поруки.

Рассмотрим зависимость роста отдельного индивида от роста благосостояния общества в целом.

Пусть $F(C)=F(A)+F(B)$ — функция благосостояния общества, определяющаяся как сумма благосостояний субъектов политических институтов, или же субъектов имеющих отношение к политическим институтам ($F(A)$) и остальных индивидов ($F(B)$).

Рост благосостояния субъектов политических институтов определяется индексом роста значения функции $F(A)$ за два отдельных периода — коэффициентом I_A . Рост благосостояния остальных индивидов определяется индексом роста значения функции $F(B)$ за два отдельных периода — коэффициентом I_B .

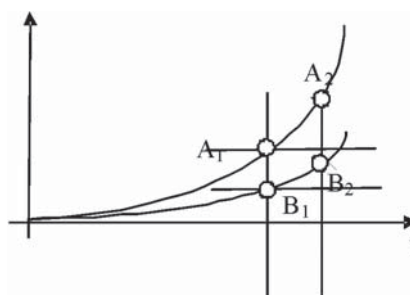


Рис. 2. Функции благосостояния индивидов, принимающих политические решения, и благосостояния общества в целом

Экономический субъект всегда действует исходя из своих личностных интересов, кем бы он ни был и какой бы пост не занимал. Таким образом, и руководитель предприятия, и руководитель страны принимает распоряжения и законы под углом своей личной заинтересованности, что приводит к оппортунистическим действиям. Мотивацию действий субъекта в политической сфере под углом зрения личных интересов рассматривает теория общественного выбора. В соответствии с подходом к институтам с точки зрения социального конфликта [3] институты выбираются не всем обществом, а группами, контролирующими власть. Эти группы выбирают институты, максимизирующие их собственную ренту и обеспечивающие рост их дохода, зачастую в ущерб обществу в целом [1], что согласуется и с марксистской теорией и теорией зависимости. Таким образом, любой индивид, принимающий решение в политической сфере, стремится к $I_A > I_B$, $(I_A/I_B) > 1$, $I_A > 1$, и даже $I_A \gg I_B$, $(I_A/I_B) \gg 1$, $I_A \gg 1$. Но в случае $I_A \gg I_B$, $I_A \gg 1$, можно ли ожидать, что $I_B > 1$, при том, что $I_A > 1$, то есть можно ли говорить о повышении благосостояния членов общества, не задействованных в принятии политических решений?

На отношение $(I_A/I_B) \rightarrow \max$ накладывается ограничение: сохранение и далее политической и экономической власти лиц группы A , т.е. увеличение I_A за счет I_B возможно до определенного предела, по достижению которого возможны стихийные изменения существующих политических и экономических институтов. В данном аспекте не будем рассматривать условия рабовладельческого строя, поскольку там действуют несколько иные ограничения и функционируют совершенно иные формальные и неформальные институты, чем в современных условиях или же условиях раннего капитализма.

Проведем анализ роста благосостояния субъектов, близких к политическим и экономическим институтам РФ, в сравнении с ростом средней заработной платы РФ.

Таблица 1

Сравнение динамики средней заработной платы [6] и динамики роста благосостояния 100 самых богатых россиян по данным Forbes [7].

Наименование показателя	2004	2005	2007	2008	Индекс 08/04
Состояние 100 самых богатых россиян (по данным Forbes, млрд. дол.)	116 450	141 280	319 390	521 700	4,48
Средняя заработная плата по РФ, руб.	6739,5	8554,9	13593,4	17290,1	2,57

Таким образом, наблюдается тенденция отмеченная выше: $I_A \gg I_B$, $(I_A/I_B) \gg 1$, $I_A \gg 1$, хотя и при удержании $I_B > 1$ (следует заметить, что при расчете средней заработной платы туда попадают и данные по субъектам, отнесенным нами в группу A , что соответственно завышает индекс роста I_B).

Однако существующие демократические институты должны стремиться к уменьшению, сглаживанию разрыва в росте благосостояния отдельного индивида и общества в целом.

Изменение благосостояния общества I_C происходит за счет факторов интенсивного развития (научно-технический прогресс, инновационные прорывы в технике, технологии, управлении) или за счет факторов экстенсивного развития (например, захват новых территорий).

К распределению ресурсов имеет отношение n -е количество распределителей, которых ранее мы разделили на группы $A1$ и $A2$. Тогда I_{A1} — индекс роста благосостояния субъектов группы $A1$, I_{A2} — индекс роста благосостояния субъектов группы $A2$. Сократив n , или же нивелировав для группы $A2$ оппортунистическое и коррупционное участие в увеличении $I_{A2'}$, например, пустив часть их I_{A2} на увеличение I_{A1} , а только часть на увеличение $I_{B'}$, тем самым заинтересовать политическую элиту в борьбе с коррупцией более низких слоев политической иерархии, увеличив ее доход и рост благосостояния остальной части общества за счет снижения доходной части группы $A2$.

Таким образом, можно добиться снижения составляющей $A2$ в общей сумме $F(A)$, и направить данное снижение на увеличение $F(A1)$ в общей сумме $F(A)$ и $F(B)$. При этом не произойдет увеличения значения общей функции $F(C)$, а произойдет перераспределение между $F(A)$ и $F(B)$ именно за счет снижения коррупционной составляющей $A2$.

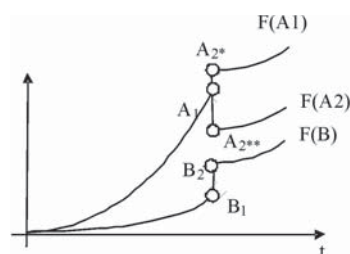


Рис. 3. Изменение значений функций благосостояния при предлагаемом институциональном воздействии

Для России в настоящий момент характерно доминирование института государственной власти над институтом собственности. «Индивиды, обладающие политической властью, не могут поручиться, что не будут использовать ее в своих интересах... Если в рамках определенных политических институтов вся политическая власть находится в руках одного индивида или небольшой группы, то весьма трудно сохранить экономические институты, обеспечивающие защиту прав собственности и равные возможности для остальной части населения» [1]. Данный принцип отражает взгляд Канта, согласно которому «каждый облеченный властью всегда будет злоупотреблять своей свободой, когда над ним нет никого, кто контролировал бы его в соответствии с законом» [2].

Таким образом, используя предлагаемый подход, можно добиться повышения уровня развития экономики и уровня благосостояния населения. В данном случае рост благосостояния будет обусловлен фактором интенсивного развития, а именно коренным изменением в менеджменте страны, с одной стороны, повышением централизации в управлении (особенно централизация касается опасных с точки зрения коррупции решений, связанных с распределением ресурсов), с другой стороны, снижением транзакционных издержек коррупционности.

В предлагаемой стратегии происходит перемещение акцентов с сегодняшнего получения максимального дохода субъектами, принимающими политические решения, на максимизацию всего потока их доходов, при увеличении потока коллективных доходов. В результате при наложении реальных условий и снижении уровня коррупционности не только для группы $A2$, но и для группы $A1$, кривая благосостояния приобретет несколько иной вид, чем на рис. 3, и будет выглядеть следующим образом:

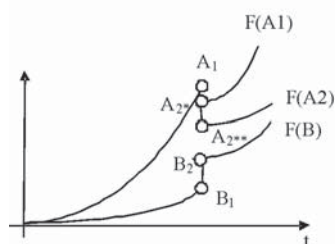


Рис. 4. Изменение значений функций благосостояния при предлагаемом институциональном воздействии

Используя предлагаемый подход для группы лиц, имеющих отношение к принятию политических решений, можно добиться повышения уровня развития экономики и уровня благосостояния населения. В данном случае рост благосостояния будет обусловлен фактором интенсивного развития, а именно коренным изменением в менеджменте страны. Данные изменения обусловлены, с одной стороны, повышением централизации в управлении (особенно централизация касается опасных с точки зрения коррупции решений, связанных с распределением ресурсов), с другой стороны, со снижением транзакционных издержек коррупционности.

Предложенный подход может быть использован для максимизации функции полезности на микроуровне (как руководства, так и организации) и максимизации функции полезности на макроуровне (как для лиц, принимающих политические решения, так и для общества в целом)

ЛИТЕРАТУРА

1. Асемоглу Д., Джонсон С., Робинсон Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста // <http://research.by/pdf/2006n2r01.pdf>.
2. Гулыга А.В. Немецкая классическая философия. М.: Мысль, 1986. С. 72.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики (Institutions, Institutional Change and Economic Performance, 1990).
4. Трубникова Е.И. Методологические проблемы формирования стратегий экономических субъектов: институциональный аспект : монография. Изд-во Самара: СНЦ РАН, 2009. С. 115–118.
5. Marglin S.A. The Social Rate of Discount and the Optimal Rate of Investment // Quarterly Journal of Economics. February. 1963.
6. http://www.gks.ru/bgd/free/b01_19/IssWWW.exe/Stg/d000/dusha98-07.htm данные Forbes <http://www.forbesrussia.ru/rating/100-bogateishih-biznesmenov-rossii/2008?limit=100> — данные Федеральной службы государственной статистики РФ.

ОБОСНОВАНИЕ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

М.Н. АТЛАСКИРОВА

Адыгейский государственный университет,
Кошехабльский филиал,
кандидат экономических наук, доцент,
385000, Республика Адыгея, г. Майкоп, Университетская, 208;

З.Б. НАБОКОВ

Адыгейский государственный университет,
Кошехабльский филиал,
преподаватель,
385000, Республика Адыгея, г. Майкоп, Университетская, 208

В статье рассмотрены технико-технологические факторы сложившейся в стране кризисной ситуации. Разработаны предпосылки стимулирования инновационной и инвестиционной активности, предложена модель государственного регулирования развития инновационных процессов.

Ключевые слова: инновация; инвестиция; факторы; производство; регулирование; эффективность.

Коды классификатора JEL: O31, O38.

Как уже было сказано, кризис в экономике повлиял на дальнейшее снижение технико-технологического уровня производства. Существовавшие ранее слабые стимулы совершенствования последнего перестают действовать. Предприятия заинтересованы не в ускорении НТП, а в улучшении текущих финансовых результатов.

В результате сложившейся в стране ситуации стимулирование инновационной и инвестиционной активности стало одним из самых слабых звеньев экономической реформы. В современных условиях инновации служат главной движущей силой общественного производства. Инновационная и инвестиционная политики сливаются воедино. Любая долгосрочная инвестиционная деятельность является инновационной.

Инновационный климат в стране складывается под воздействием множества факторов, к числу которых наряду со специфическими, имеющими отношение к научно-инновационной деятельности относится и характер экономической, внешней среды, в которой действуют предприниматели. Макроэкономическая политика стабилизации является базовой предпосылкой успешной реализации как научно-инновационной, так и политики развития АПК [5].

Неоднократные попытки ряда государственных органов активизировать инновационную деятельность «сверху» в рамках отпущенных на эти цели средств и в пределах собственной компетенции, под своим непосредственным управлением и финансовым контролем пока не дали ожидаемого результата. Большинство таких попыток терпят неудачу по следующим основным причинам:

1. Сама природа инновационной деятельности не позволяет им добиться успеха. Так как инновационная деятельность представляет собой единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, предпринимательство и государственное управление, движущей силой которого является превращение научно-технических идей в коммерчески выгодные товары и технологии.
2. Механизмы государственного управления до сих пор сохраняют большинство признаков ведомственной монополизации отраслей АПК. Практически без изменений функционирует и вертикальная структура принятия управленческих решений. Инновации распространяются преимущественно по горизонтальным (вневедомственным и межотраслевым) каналам путем организаций «цепочек по интересам» из авторов и разработчиков научно-технических новшеств, инвесторов, рискующих вложить свои средства в инновационные проекты, профессиональных консультантов и менеджеров по управлению инновационными проектами, сопровождающими инициаторов проекта от идеи до коммерческой реализации и эксплуатации. Как только развитие инновации переходит границы интересов и компетенций конкретного ведомства, оно перестает оказывать прямую адресную поддержку, и инновационный проект «умирает на полпути», омертвляя затраченные ресурсы из госбюджетных источников и разоряя частных инвесторов.

3. Межотраслевые структуры (инновационные фонды, инвестиционные компании, холдинги), призванные преодолевать межведомственные барьеры на путях горизонтального распространения инноваций, обладают другим недостатком. Из-за неразвитости инновационной инфраструктуры они оказывают инноваторам главным образом финансовую поддержку. Обеспечить их услугами по ходу реализации профинансированных проектов они уже не в состоянии, так как не обладают налаженными системами информационного (аналитического, экспертного, нормативно-правового обеспечения, профессиональными кадрами (в частности, в области финансового и управленческого консалтинга, аудита, инжиниринга, лизинга).

Узкотехнологический подход ведомства к развитию инноваций привел к тому, что размещение элементов инновационной структуры на территории различных регионов Российской Федерации не учитывает комплексную экономико-технологическую оценку территории и условия широкого спектра градостроительных проблем.

В настоящее время государственная политика слабо учитывает проблему инновационного бизнеса, способного результатами своей деятельности существенно уменьшить прямые государственные бюджетные ассигнования на модернизацию производственно-технологической базы.

Выделяемые из бюджетных источников средства на поддержку малого и среднего предпринимательства не учитывают одного важного обстоятельства: любая новаторская идея в своем начальном развитии нуждается в организационно-экономической поддержке, а не только в финансовых средствах. Сделать это можно, если государство создаст условия для развития специальных структур, основное назначение которых — стимулирование предпринимательства путем разнообразной поддержки [2, 4].

Помимо наличия первоначальных ресурсов и специализированных локальных структур для их концентрации, государство обязано разработать специальные нормативные и правовые акты, направленные на обеспечение деятельности в сфере научно-технических услуг, предоставляемых инноваторами специализированными информационными, юридическими, лизинговыми, инжиниринговыми, консалтинговыми, аудиторскими фирмами. Поддержка государством этих «обслуживающих» фирм, создание из них разветвленной сервисной сети окажет решающее влияние на становление в локальных структурах благоприятного инновационно-инвестиционного климата [2].

В этом случае даже небольших средств будет достаточно, чтобы в таких локальных структурах создать благоприятные условия и серьезное обслуживание на всем протяжении инновационного процесса — от идеи до ее коммерческой реализации.

Многообразие разновидностей предпринимательской деятельности таково, что даже небольшого капитала хватит для системного сопряжения и согласования интересов при запуске «цепной реакции» инновационного бизнеса. Проблема состоит не в нехватке капиталов, не в отсутствии желания вкладывать их в перспективные инновации и даже не в отсутствии коммерчески плодотворных идей, технологий, проектов, а в системном сопряжении этих элементов на программно-целевых принципах управления.

Сложившаяся система организации предпринимательства заменяется адресной и дифференцированной поддержкой буквально каждого обещающего успех инновационного проекта, индивидуальным сопровождением его от идеи до коммерческой удачи (или неудачи), распределением рисков, особенно в сфере инвестиций.

Сегодня масштабные научные и технологические проекты не только не по силу государственному бюджету, но и практически не обеспечивают быстрой отдачи вложенных в проект средств, времени и человеческого труда. Инновации же всегда характерны тем, что начинаются в малом масштабе и только затем (на стадии коммерциализации апробированных идей) приобретают широкие масштабы распространяясь преимущественно по горизонтальным (вневедомственным и межотраслевым) каналам.

Реорганизация сферы НИОКР технико-техническое обновление производственной базы российской экономики и другие важные задачи выхода из кризиса сегодня зависят от того, насколько качественно будет решена задача развития малого инновационного бизнеса в научно-технической сфере АПК [4].

Переход к рынку предполагает конкуренцию и сужение роли государства в экономике. Государство должно перестать указывать инноваторам, что, как и кому делать, равно как и перестать нести всю полноту ответственности за их результаты (в том числе и финансовые). В то же время на основе лишь рыночных принципов невозможно кардинально преобразовать материально-техническую базу общества. Ставка на реализацию задач НТП без вмешательства государства — опаснейшее заблуждение. Ряд функций, и прежде всего разработка и осуществление инновационной и инвестиционной политики, должен оставаться, по нашему мнению, объектом государственно-правового регулирования.

Роль государства должна быть изначально ограничена созданием благоприятных условий для инициативной инновационной деятельности и состоять в концентрации относительно небольших первоначальных ресурсов в своеобразных «точках роста» — научных и технологических парках, инновационных центрах, инкубаторах бизнеса. Именно в таких структурах ресурсные возможности государства еще способны создать благоприятный климат для малого инновационного бизнеса.

В агропромышленной сфере обоснована целесообразность создания системы научно-производственных и учебных центров (аналогичных технополисам), имеющих достаточно развитую инфраструктуру, в которых, в отличие от обычных предприятий, будет осуществляться отработка новейших завершенных научно-технических разработок отечественной науки, адаптация на конкретных народнохозяйственных объектах АПК с последующим тиражированием в других регионах страны [3].

Создание агротехнополисов позволит решить следующие задачи:

- обеспечить взаимовыгодное объединение усилий научно-исследовательских организаций и предприятий АПК для комплексного освоения научно-технических разработок и производственной сфере на конкурсной основе;
- существенно сократить сроки внедрения завершенных научно-технических разработок на объектах АПК, проведение их производственных испытаний и доводки до серийного производства;
- оказывать активную инжиниринговую и консультативную помощь коллективным и фермерским хозяйствам в освоении прогрессивных технологий, машин и оборудования;
- обеспечить получение высокорентабельных производств в сферы АПК, их широкомасштабное внедрение и тиражирование в России;
- сосредоточить финансовые средства различных инвесторов для внедрения высокоэффективных технологий, машин и оборудования на объектах агротехнополисов;
- представлять заводам Минсельхозпрода России, Роскоммаша и оборонных отраслей возможность испытания новых образцов в агротехнополисах для ускорения серийного высокоэффективного оборудования;
- осуществлять на научной основе с учетом практической реализации инновационных проектов маркетинговые исследования; повысить конкурентоспособность рынков продукции, техники, технологии.

В современных условиях выработка научно-инновационной политики несовместима с прежней концепцией управления. На смену ей должна прийти принципиально иная идеология государственно-правовой поддержки науки, суть ее заключается в том, что государственные органы должны оказывать помощь и поддержку не организациям и иерархическим структурам и финансировать не выполнение инструкций и планов, а получение, как предусмотренных приоритетными государственными программами (проектами) научных результатов, так и не предусмотренных открытий и результатов в сфере фундаментальной и прикладной науки. Схема поддержки: цель — результат. Поэтому основной структурой финансирования должны стать целевые и поисковые программы, основанные на фундаментальных гипотезах и расчетах.

Государственно-правовая поддержка означает, что государство отказывается от детальной регламентации деятельности ученых и ориентируется на различные научные результаты, талант и организаторские способности индивидуальных исследователей и исследовательских групп. Государство предоставляет материально-техническое обеспечение финансовые средства под конкретные программы и проекты, прошедшие конкурсную экспертизу.

Смещение акцента на формирование благоприятного инновационно-инвестиционного климата приводит к расширению границ научно-технической и агропромышленной политики государства (от стимулирования проведения исследований до воздействия на процесс распространения новшеств), усилению роли косвенных льгот, а тем самым и круга агротехнопарков, предприятий и фирм, пользующихся поддержкой. Государство уменьшает прямые субсидии организациям на проведение НИОКР за счет инновационных проектов, близких к стадии рыночного освоения, поскольку стремится не нарушать справедливой конкуренции.

Повышение инновационной активности зависит также от того, как налажена система передачи технологий. На решение этой важной проблемы должна быть направлена целая система мер, включающая, в частности, диверсификацию программ крупных центров фундаментальных исследований, поощрение участия ученых в доведении их идей до стадии коммерческой реализации, передачу результатов НИОКР в сельское хозяйство, пищевую и перерабатывающую промышленность через специальные службы (фирмы), в том числе созданные при государственных институтах и центрах.

Ключевым вопросом, определяющим эффективность государственно-правовой поддержки, создание современной конкурентоспособной производственной сферы и предпринимательства, является восприимчивость производства к результатам научно-инновационной деятельности. До настоящего времени этот вопрос остается пока нерешенным. Поэтому исходя из особенностей сложившейся экономической ситуации требуется разработать специальный комплекс мер для стимулирования разработчиков, предприятий, организаций, предпринимательских структур на внедрение уже имеющихся заделов и результатов научно-инновационной деятельности.

Современный этап социально-экономического развития страны, переход к рыночной экономике требуют разработки основных направлений и принятия неотложных мер по развитию инновационной деятельности, сохранению научно-технического потенциала АПК России, радикальных изменений финансирования, организации и управления наукой с целью решения ключевых научно-технических проблем в условиях ресурсной ограниченности государства [5].

Развитие инновационной деятельности и создание целостной системы ее государственной поддержки достаточно длительный процесс, рассчитанный на несколько лет. На начальном этапе этого процесса наиболее актуальной является задача по формированию важнейших элементов системы государственной поддержки развития инновационной деятельности.

Стратегия развития инновационной деятельности и ее государственно-правовой поддержки в концептуальном аспекте тесно корреспондирует с основными задачами научно-инновационной и структурной политики. Для координации инновационной деятельности, ее научно-технического, методического и информационного обеспечения требуется, в частности четкое обоснование основных направлений (стратегии) технико-технологического обновления и совершенствование структуры производства на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу, создание отвечающих этой задаче банков информации о готовых к тиражированию и перспективных технологиях (техники), формирование системы государственного регулирования состояния и мониторинга состояния сферы инноваций с элементами обратной связи. Необходимо также определить перспективы желаемых в кратко- и среднесрочном периодах результатов инновационной деятельности, при достижении которых активная роль государства заменяется мерами преимущественно косвенного регулирования и децентрализацией принятия управленческих решений.

Стратегия развития инновационной деятельности и ее поддержки предполагает выделение трех блоков государственного регулирования.

1. Функции общего регулирования на федеральном уровне: определение приоритетных направлений для различных временных горизонтов, создание первичных стимулов к инновациям, выработка общих принципов нормативно-правовых, институциональных и организационных преобразований. Данный блок включает в себя также определение мер, связанных с защитой и поддержкой национального инновационного потенциала, созданием федерального регистра результатов с НИОКР и их подразделением по стадиям готовности к тиражированию и реализации. Особую актуальность имеет составление перечней базовых технологических и продуктовых инноваций, готовых к массовому распространению в отраслях и регионах.
2. Организационно-правовое обеспечение реализации, целевых инновационных программ федерального, межотраслевого и межрегионального уровней. При этом концептуально важным вопросом является определение порядка координации и критериев разделения функций при выполнении указанных программ между федеральными органами власти и субъектами Федерации. К этому блоку относится также содействие формированию инновационной инфраструктуры в регионах и создание системы возвратной или безвозмездной передачи результатов НИОКР в производство.
3. Формирование федеральными органами исполнительной власти и субъектами Федерации государственных заказов на выполнение приоритетных инновационных программ. Имеется в виду применение различных форм контрактирования на основе независимой экспертизы инновационных проектов, долевое участие государственных органов в их реализации.

Процесс развития инновационной деятельности определяет принципы и формы приоритетной поддержки на федеральном уровне ограниченного круга стратегически важных инновационных программ, способных дать наиболее высокий межотраслевой и межрегиональный экономический эффект. При отборе таких программ предлагается использовать критерий «технология (техника) — отрасль — регионы» в целях преимущественного распространения универсальных базовых и перспективных технологий во всех тех регионах, к которым «привязаны» конкретные отрасли. Региональное размещение элементов инновационной инфраструктуры является одновременно общегосударственной и местной (региональной) проблемой и может быть обеспечено лишь при соблюдении баланса интересов всех связанных с ее решением структур.

Следует иметь в виду также возможности оперативного маневра ресурсами в целях снятия наиболее острых производственных диспропорций с использованием наиболее готовых к распространению базовых технико-технологических инноваций. Для этого необходимы тесная координация действий федеральных органов исполнительной власти (в первую очередь Миннауки РФ, Минэкономики РФ, Минсельхозпрода РФ, Минобрнауки РФ), их взаимодействие с органами управления республик, краев, областей и городов России по линии согласования общих интересов в области инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев Г.И. Основы управления предприятием. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Васильев Ю.П. Развитие инновационной деятельности в США, или как удвоить ВВП. М.: Экономика, 2005.
3. Карминский А.М. Информационные системы в экономике М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Федосова Р.Н., Крюкова О.Г. Управление рисками промышленных предприятий: опыт и рекомендации [Текст] / М.: Экономика, 2008.
5. Юдицкий С.А. Основы предпроектного анализа организационных систем. М.: Финансы и статистика, 2005.

КОРПОРАТИВНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ — НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Н.А. ХИЛЬКО

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет),
362021, Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

В.В. КАРГИНОВА

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет),
362021, Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

Построение государственно-корпоративной экономики для России имеет исключительное значение. Это новое направление ее социально-экономического развития, требующее анализа, разработки системы стратегических мер и ускоренной реализации. Оно может представлять собой новый путь интенсификации производства, который будет строиться на основе приращения национального богатства.

Ключевые слова: корпорации; экономическая устойчивость; корпоративно-государственная экономика; ответственность.

Коды классификатора JEL: G34, M14, O16.

Мировая экономика переживает период корпоратизации. Россия вступила в этот процесс, выражающийся в создании крупнейших национальных корпоративных структур, выступающих как основа ее социально — экономического развития. В социалистический период в стране были созданы крупные и крупнейшие централизованно управляемые производственные комплексы, деятельность которых была направлена на получение эффекта государством, что, как и корпоративная экономика, противоречит развитию конкуренции. Однако для развития производительных сил страны централизованное управление оказалось уникальным инструментом создания в короткие сроки производственной базы, не имевшим аналога в мировой практике. Была создана мощнейшая экономика, показавшая свою эффективность в период Второй мировой войны, восстановления народного хозяйства в послевоенный период гонки вооружения.

Огромные централизованные инвестиции, создаваемые за счет снижения социальных расходов государства и заниженной заработной платы, обеспечили создание крупнейших отраслевых производственно-технологических комплексов, энергетической системы, добычи природных ресурсов и т.д. Государственная монополизация и централизованное управление создали производственно — экономическую базу, которая лежит в основе современного российского корпоративного капитала.

В начальный период рыночной трансформации в России доминировала идеология «свободного рынка». Альтернативные пути не рассматривались или осуждались как заведомо не соответствующие рыночной экономике. Экономическая система «свободного рынка» построена на основе совершенной конкуренции большого числа продавцов и покупателей с жесткой системой демонополизации и децентрализации, подчинением способа решения социальных проблем рыночным механизмам. Предполагалось, что в социальной системе повысится роль высоких прямых доходов членов общества, налоговой системы, формирующей внебюджетные социальные фонды, и что она будет функционировать на основе развития антимонопольной деятельности государства. Но движение к «свободному рынку» не произойдет в результате общественной эволюции в отношениях производителей и потребителей товаров. Тенденция монополизации, как обеспечивающая более высокую прибыль, имеет большие экономические стимулы развития. В противостоянии производителей и потребителей у производителей более весомые экономические преимущества и возможности воздействия на общество и государственную систему управления, которыми они успешно пользуются. Таким образом, свободный рынок представляет собой абстрактный постулат, ни в какой степени не реализованный, не подтвержденный экономическими и социальными реалиями.

В настоящее время желание получить частным капиталом высокую прибыль при противодействии государства превосходит необходимость строгого следования антимонопольному законодательству, т.е. система «свободного рынка» вступает в противоречие с двумя основополагающими положениями современной конкурентной экономики: законом прибавочной стоимости и свободой организации и ведения хозяйства. На основе современных статистических и социологических исследований и практических данных оценить реальную социально-экономическую эффективность «свободного рынка» вряд ли представляется возможным. Его

создание направлено на развитие совершенной конкуренции, но реальные процессы концентрации капитала противоречат идеологии «свободного рынка».

Эффект «социалистической» концентрации ускорил процессы корпоратизации в России. Принципиально изменились отношения собственности. Государственная собственность уступила место частной и смешанной. На технологической базе социалистического периода были сформированы крупные современные отраслевые корпорации, контрольные пакеты которых находятся в руках ограниченного числа крупных владельцев, назначенных менеджеров высшего уровня, т.е. сохранена определенная централизация управления, в том числе межотраслевого.

Рыночная трансформация разрушила действовавшую систему государственного монополизма и государственной собственности, но новая рыночная экономическая система функционирует на той же экономической базе — крупных производств и производственных комплексов. Более того, государственная монополия объективно создала условия для крупных национальных корпораций. Примером может служить Газпром, РАО ЕЭС, объединенные авиастроительные и судостроительные корпорации.

К числу крупнейших корпораций, контролируемых государством, относятся также холдинги ОАО «Российские железные дороги», «Сбербанк», «Внешторгбанк» и др. Кроме того, активизировалось формирование новых холдингов и госкорпораций, юридически базируемых на седьмой статье Федерального закона «О некоммерческих организациях» [8]: «Атомэнергопром», «Олимпстрой», «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», «Внешэкономбанк», «Автодор», «Роснано», «Ростехнология» и др.

На создание и функционирование этих госкорпораций направляются огромные финансовые ресурсы — 1712,3 млрд руб. [2, с. 27].

Корпорации — организационная форма, объективно наиболее соответствующая стратегическому развитию экономики страны, могущая действовать на основе сочетания созданных в прошлом периоде крупных производственных комплексов, накопленного капитала, использования рыночных механизмов и возможности повышения ответственности за социальные процессы.

Следовательно, необходимо отказаться от приведшего к затяжному социально-экономическому кризису системы развития конкуренции, ради собственно следования постулатам «свободного рынка»: конкуренция ради конкуренции, а не эффективности экономики.

В настоящее время сложились два уровня экономического развития.

Крупные корпорации доминируют в экономике, создают основную массу ВВП (ВВП) и, следовательно, формируют экономическую систему государства, обеспечивают потребности основных рынков, в первую очередь в базовых товарах. По некоторым источникам крупные корпорации создают около двух третей мирового валового продукта и их роль в мировой экономике продолжает увеличиваться [5, с. 3]. В экономике России доля крупнейших корпораций с выручкой от реализации свыше 1 млрд долл. в прибыли составила в 2007 г. 49,5% [10, с. 74]. Среди преимуществ крупных корпораций исследователи чаще всего отмечают концентрацию производства и капитала, организацию массового производства с более низкими издержками и возможностями их снижения, эффективное использование достижений науки и техники, сосредоточение инвестиционного капитала, т.е. использование основных преимуществ крупного производства. Корпорации обладают высокой экономической устойчивостью, менее подвержены кризисным явлениям. На основе корпоративного уклада были снижены экономические и социальные риски, создана система надежного функционирования капитала.

Опыт развитых стран показывает обоснованность корпоративного пути развития. Народнохозяйственную эффективность корпораций подтверждают следующие цифры: в экономике США корпорации составляют около 18% общего числа зарегистрированных фирм. Но они производят 90% промышленной продукции. Сто крупнейших корпораций производят около 60% ВВП США. В них занято 45% трудовых ресурсов. Они осуществляют 60% всех инвестиций. На их торговые фирмы приходится около половины экспортно-импортных операций. Это показывает их исключительное значение для социально-экономического развития страны [5, с. 6].

Масштабы организационных структур, функционирующих в условиях корпоративного производства, показывают их ведущее экономическое значение для государства и общества. Поэтому следует рассматривать не только место и роль корпораций — монополий как экономической категории или организационной структуры, а тенденцию их влияния на экономические и социальные процессы. Концентрация капитала в корпорациях дает право утверждать, что они приобретают глобальное значение, которое выражается в постепенной трансформации капиталистической экономики. На смену несостоявшейся экономике «свободного рынка», полуконкурентной экономике приходит новая стадия капиталистической формации — корпоративная экономика. На наш взгляд, это особая форма отношений собственности, экономическая система, основанная на тенденции неограниченной концентрации капитала, монополизации рынков и максимизации прибыли. В процессе развития она приобретает социальные функции.

В условиях корпоративной экономики как мировой экономической системы необходимость регулирования ценовых отношений проявляется в большей степени, чем это имеется сейчас. Уровень мировых цен будет определяться не только международной и национальной конку-

ренций на товарных рынках в соответствии с законом стоимости. На наш взгляд, начинают активно и взаимосвязанно действовать два фактора: конкуренция между крупными хозяйствующими субъектами, ведущая к снижению цен, и монополизация рынка, в том числе на основе сговора. Для их взаимного согласования в условиях олигополистической монополии возникает возможность и необходимость включения регулирующих товарный рынок корпоративных и общественных (государственных) механизмов. Таким образом, корпоративный монополизм, определенным образом регулируемый социально-экономической системой, изменит содержание и механизмы действия закона стоимости.

Развитие корпоративной экономики и возрастание ее масштабов обуславливает необходимость ее государственного регулирования, основными формами которого становятся ценовое регулирование и государственное участие в капитале, т.е. корпоративная экономика трансформируется в государственно-корпоративную экономику. По мнению С.С. Губанова экономика США вступила уже в стадию государственно-корпоративного капитализма [1]. Подчеркивая этот факт, он отмечает: «Вместе с промышленными рабочими интеллектуальные работники корпоративной индустрии США составляли 25,3% совокупной рабочей силы, а с учетом государственного сектора — 42,3%. Государство плюс корпорации образуют интегрированный государственно-корпоративный сектор. Представленные цифры, которые характеризуют в основном его индустриальное ядро, значительны сами по себе. Но в действительности границы интегрированного государственно-корпоративного сектора гораздо шире, так как корпорации включают в себя звенья оптовой и розничной торговли, транспортно-складской инфраструктуры, электроэнергетики, сельского, лесного и рыбного хозяйства, финансово-промышленного лизинга.

Можно ли хотя бы приблизительно оценить масштаб «смешанного» государственно-корпоративного сектора США? Думается, данных для того достаточно. В материальном производстве занято 60,3%, к ним нужно приплюсовать около 1,1% работников сельского хозяйства и 17% — государственного сектора. Отсюда находим интегральную долю государственно — корпоративного сектора США в совокупной занятости — 78,4%.

Полученный результат исключительно важен. Дело отнюдь не в опровержении «постиндустриальной» утопии. Гораздо значимее другое: он доказывает факт вступления США в стадию государственно-корпоративного капитализма, причем этот процесс протекал во второй половине XX в. И завершился к началу XXI в. На той же стадии находятся ныне все ведущие державы современности, для них стихия низшего, дезинтегрированного капитализма позади» [1, с. 16].

Отличительные черты корпоративно-государственной экономики как новой экономической формации следующие: регулируемая государством; олигополистическая монополия; регулируемая на государственном уровне система формирования социальной системы; законодательно установленные экономические отношения корпораций, государства, общества; ответственность корпораций за развитие национальной экономики и общества; создание государственной экономической системы ответственности корпораций за свое инновационно-инвестиционное развитие.

В корпоративной экономике государство может применять как прямые, так и косвенные методы регулирования. Отказ от прямых методов — доминанта современной неолиберальной экономической системы. Но она противоречит экономическим отношениям в условиях корпоративного капитализма, который предполагает соединение силы капитала и силы государственной власти для эффективного развития корпораций и решения государством социальных проблем. Такое соединение наблюдалось в экономической истории отдельных стран капиталистического мира в периоды, когда прямое государственное воздействие на экономику считалось если не нормой, то хотя бы одним из естественных вариантов развития отношений между субъектами рынка и государством, стремящимся к выполнению не только неких социальных функций, но прежде всего, своих обязанностей по защите национальной или групповой экономической безопасности. Тем более что государство оказывает поддержку крупным корпорациям в кризисных для них ситуациях за счет государственного бюджета. Для устранения форс-мажорных обстоятельств в экономически развитых странах создаются резервные фонды для ликвидации кризисных ситуаций, использование которых для поддержки промышленности не противоречит проводимой экономической политике.

Необходимость корпоративной модернизации российской экономики для повышения ее конкурентоспособности и перехода на инновационную основу признается многими исследованиями. Определяя интеграцию как важнейшее направление модернизации экономики А. Спицын пишет: «На наш взгляд, первоочередным приоритетом с точки зрения направляющего воздействия государства на процессы развития является обеспечение расширенного воспроизводства промышленного капитала во всех отраслях и секторах народного хозяйства. Это — крупномасштабная и стратегическая задача. Ее практическое решение требует внесения системных коррективов, направленных на достижение эффективного сочетания различных форм и укладов хозяйствования, многообразных экономических интересов. Без интеграции интересов и предприятий невозможно создать опору для активизации инвестиционно-инновационных процессов и перехода к новому качеству экономического роста. Остро стоит также вопрос взаимодействия

рыночных и нерыночных механизмов, регуляторов и инструментов с учетом известного влияния на них внешних факторов» [7, с. 3].

Интеграцию как главный фактор повышения конкурентоспособности и необходимое условие для перехода к инновационной экономике рассматривает Ю. Соколов: «Конкурентоспособность национальной экономики во многом определяется современными условиями воспроизводства промышленного капитала, которые испытывают возрастающее влияние интеграционных процессов. Именно степень интеграции ключевых факторов расширенного воспроизводства — собственности, труда, капитала, ресурсов — приобретает решающее значение и для прогрессивной структурной модернизации, связанной с переходом от сырьевой ориентации к инновационной и высокотехнологической и для положения России в мировом разделении труда» [6, с. 21].

По мнению А. Орешенкова только корпоративная экономика создает условия для широких научных исследований: «поскольку единичное предприятие не в состоянии выполнять широкомасштабные исследования, необходима корпоративная экономика, позволяющая концентрировать ресурсы на выполнении широкомасштабных исследований и справедливо распределять совместно полученную выгоду между участниками корпоративного процесса производства [4, с.23].

Следует особо остановиться на высказывании Л. Черного, прямо связывающего корпоративную экономику с решением проблемы повышения конкурентоспособности и перехода российской экономики на инновационную основу: «Подход к проблеме государственно-корпоративной интеграции сквозь призму инновационной и макроэкономической эффективности государственного сектора, включая государственной корпорации, не случайно приобрело сейчас первостепенное значение. Дело не только в воздействии кризиса, хотя он вполне закономерно выдвинул на первый план приоритеты государственного регулирования хозяйства, а также возродил широкий интерес к марксовской теории и кейнсианству. По сути, для России речь идет о большем — о видении перспективы формирования конкурентоспособной модели смешанной экономики, призванной заменить так называемую сырьевую модель, равно как о роли государства в столь важном системном процессе.

Естественно, согласиться с неолиберальной идеологией нельзя. На практике в индустриально развитых державах нет чисто рыночной экономики, свободной от государственного регулирования. Напротив, государство участвует там в прямом и косвенном распределении от 35 до 50% ВВП, а в период кризисной фазы — даже более значительной величины. Ни одна транснациональная корпорация (ТНК) не действует изолированно от государства и вне рамок общегосударственной промышленной политики. В большинстве ТНК государство непосредственно имеет свою долю в собственности и капитале. Поэтому исследователи правомерно выделяют государственно-корпоративный сектор в качестве ядра конкурентно-способной, инновационно-ориентированной макроэкономической системы» [9, с. 16].

Решение проблемы выхода России из кризиса и обеспечения устойчивого экономического роста связывают с корпоративной экономикой и другие исследователи [1, 3, 5].

Рыночная трансформация России повлияла на принципиальное изменение экономических основ общества в исторически короткий срок. Созданная в социалистический период, материально-техническая база функционирует в рыночных условиях. Меняется «надстройка». Приватизация смогла изменить формы собственности, но для создания устойчивой тенденции социального развития этого оказалось недостаточно. Корпоратизация экономики создает для этого определенные возможности, которые требуют теоретического осмысления, анализа новых экономических условий, разработки научной базы, методологии и аппарата управления трансформацией социально-экономических процессов с участием крупного капитала.

Исследованию этих процессов как в мировой экономической науке, так и в нашей стране уделяется еще недостаточно внимания. В соответствии с этим с позиции стратегии развития России создание корпоративной собственности и тенденции ее концентрации требует радикального изменения форм и методов управления экономикой, которые должны учитывать объективно действующие в мировой экономике процессы, теоретические и методологические разработки новых для России основ управления, которые должны строиться на отечественной производственной базе с учетом особенностей ее формирования в предыдущем периоде и исходить из корпоративной основы формирования экономики и учета особенностей перехода к рынку, а также и своеобразия создания крупного промышленного капитала в стране.

Стратегическое управление на уровне государства и крупных корпораций не только сохраняет свое значение, но и при развитии корпоративного сектора вступает в новую эффективную фазу. Государство и корпорации становятся взаимосвязанной социально-экономической системой. Корпоративная концентрация должна стать основой конкурентной системы России.

Государственно — корпоративная экономика функционирует в условиях ограниченной конкуренции. Вследствие этого рыночное ценообразование трансформируется в регулируемое. Функции регуляторов выполняет три субъекта:

- корпорации через проведение согласованной (запрещенной антимонопольным законодательством) ценовой политики на рынках, направленной на рост цен. Корпоративный сектор имеет возможность воздействия на повышение рыночной цены;

- государство как представитель общества, воздействующий на ограничение роста цен. Выполнение этой функции должно происходить на основе формирования законодательной базы и государственной контрольной системы. Если учесть, что правительство, законодательные и исполнительные органы формируются из представителей крупного капитала, реализация этого положения затруднена. Вместе с тем регулируемые цены должны учитывать намеченный государством уровень социально-экономического развития, т.е. не допускать монопольно высокой прибыли;
- рыночные механизмы на уровне реализации товаров или широко олигополизированных или конкурентно-монополизированных рынках (несовершенной конкуренции). Их действие достаточно ограничено. По сравнению с монопольно регулируемыми и государственно-регулируемыми ценами роль рыночных механизмов в данном случае достаточно ограничена, хотя установленный на основе маркетинговых исследований теоретический и методический уровень цен должен участвовать в системе государственного регулирования.

На наш взгляд, построение государственно-корпоративной экономики для России имеет исключительное значение. Это новое направление ее социально-экономического развития, требующее анализа, разработки системы стратегических мер и ускоренной реализации. Оно может представлять собой новый путь интенсификации производства, который будет строиться на основе приращения национального богатства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.
2. Дементьев В.Е. К дискуссии о роли госкорпораций в экономической стратегии России // РЭЖ. 2008. № 12.
3. Кондратьев В.Б. Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 3.
4. Орешников А. Интегрированные цепочки производства и практика их создания // Экономист. 2006. № 11.
5. Смирнов А. Государственно-корпоративный сектор и его развитие // Экономист. 2008. № 1.
6. Соколов Ю. Интеграция как условие воспроизводства промышленного капитала. // Экономист. 2006. № 8.
7. Спицын А. Интеграция и модернизация экономики. // Экономист. 2006. № 5.
8. Федеральный Закон № 7 ФЗ от 12 января 1996 г. «О некоммерческих организациях».
9. Черной Л. Государственно-корпоративное партнерство: проблема системности // Экономист. 2009. № 7.
10. Яковлев А., Симачев Ю., Данилов Ю. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 6.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРАВИЛ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О СРОКЕ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

А.А. ЛУКЬЯНЦЕВ

Южный федеральный университет,
доктор юридических наук, профессор,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

И.Ю. ШУМЕЙКО

Южный федеральный университет,
соискатель
e-mail: ira-shumeyko@yandex.ru

Статья посвящена проблемам применения правил гражданского законодательства о сроке исполнения обязательства. В частности, в статье представлены различные варианты определения срока исполнения гражданско-правового обязательства, исследованы проблемы определения срока исполнения обязательств по востребованию и обязательств с неопределенным сроком, раскрыто понятие «разумного срока» и внесены соответствующие предложения по совершенствованию гражданского законодательства.

Ключевые слова: гражданское законодательство; срок исполнения; обязательство; разумный срок.

Коды классификатора JEL: K22, K23.

Срок исполнения характерен для любого обязательства. Обязательство, не имеющее срока его исполнения в принципе, лишено всякого практического смысла. Даже в тех случаях, когда в законодательстве употребляется такая терминология, как бессрочная обязанность (бессрочное обязательство), срок исполнения все равно известен или определим. Суть любого обязательства состоит в его исполнении, которое должно рано или поздно наступить.

Исполнение обязательства в надлежащий срок является одним из требований надлежащего исполнения. В случае нарушения данного требования исполнение обязательства в целом будет считаться ненадлежащим.

Общие положения, регулирующие сроки исполнения обязательств, закреплены в ст. 314 Гражданского кодекса РФ. Эти положения аналогичны соответствующим правилам Венской Конвенции 1980 г. (ст. 33) и совпадают по содержанию с правилами ОГЗ 1991 г. (п. п. 1, 3 ст. 63).

В соответствии с п. 1 ст. 314 ГК РФ, если обязательство предусматривает или позволяет определить день его исполнения или период времени, в течение которого оно должно быть исполнено, обязательство подлежит исполнению в этот день или, соответственно, в любой момент в пределах такого периода.

Часть вторая данной статьи устанавливает, что в случаях, когда обязательство не предусматривает срока его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства.

Обязательство, не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства.

Итак, срок исполнения обязательства может предусматриваться в виде конкретного времени посредством установления определенной даты. В таком случае обязательство должно быть исполнено в этот день. Например, обязательство по доставке юбиляру подарка в день его рождения. Если обязательством не установлено иное, исполнение в этом случае может последовать в любое время в течение этого дня и будет считаться надлежащим.

Однако необходимо учитывать, что для некоторых обязательств имеет значение не только день исполнения, но и конкретное время исполнения в течение дня. Такие обязательства, соответственно, должны исполняться в определенное время дня. Например, в соответствии с п. 2 ст. 508 ГК РФ наряду с определением периодов поставки в договоре поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т.п.).

Срок исполнения обязательства может быть определен и периодом времени. В этом случае исполнение производится в любой момент этого времени. Установление границ периода времени как срока исполнения обязательства отдается на усмотрение сторон и осуществляется с учетом правил о сроках в гражданском праве.

Срок исполнения обязательства может определяться указанием на событие, которое должно неизбежно наступить. Если событие не обладает качеством неизбежности наступления, то оно не может определять срока исполнения обязательства. Например, такое событие, как составление в будущем акта принятых работ, равно как и любое иное событие, тождественное исполнению обязательства одной или нескольких сторон правоотношения, не обладает качеством неизбежности наступления. В связи с этим Президиум ВАС РФ указывает, что условие договора о действии поручительства до фактического исполнения обеспечиваемого обязательства не может рассматриваться как устанавливающее срок действия поручительства, поскольку не соответствует требованиям ст. 190 ГК РФ [5, с. 93].

Срок исполнения обязательства может быть определен моментом востребования. Русское дореволюционное право исходило из того, что обязательство «по предъявлению» или «по востребованию» должно быть исполнено с момента возникновения обязательства или с момента предъявления требования [2, с. 288]. Настоящий Гражданский кодекс устанавливает, что такое обязательство должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования об исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства. Таким образом, в пользу должника законодателем установлен льготный семидневный срок исполнения обязательства по востребованию. Исключением из этого правила является, например, обязательство банка по выдаче банковского вклада, которое должно исполняться по первому требованию кредитора немедленно (ст. 837 ГК РФ).

Законодатель при этом не устанавливает прямых ограничений продолжительности периода, в течение которого может состояться востребование исполнения, что, в свою очередь, может приводить к нарушению интересов должника. Вместе с тем положения об исковой давности в реальности ограничивают этот период трехлетним сроком. В частности, в ст. 200 ГК РФ устанавливается, что по обязательствам до востребования срок исковой давности начинает течь с момента, когда у кредитора возникает право предъявить требование об исполнении обязательства, то есть, если договором не предусмотрено иное, с момента возникновения самого обязательства. Таким образом, по обязательству до востребования срок исковой давности истечет через три года с момента возникновения обязательства и должник сможет воспользоваться защитой своего права посредством ссылки на пропуск срока исковой давности.

Обязательство вообще может не предусматривать срок его исполнения и не содержать условий, позволяющих определить этот срок. Первоначально в римском праве предполагалось, что при отсутствии договоренности по поводу срока исполнения действует принцип: «если срок платежа не указан, он наступает немедленно» (*quod sine die debetur, statim debetur*) [13, с. 414]. Следовательно, кредитор мог потребовать исполнения тотчас по возникновении обязательства, а должник обязан был произвести исполнение. Впоследствии была выработана концепция подразумеваемого срока и установлено, что договор, заключенный в Риме, не может быть немедленно, сегодня же, исполнен в Карфагене [9, с. 231].

Дореволюционное законодательство России исходило из того, что срок исполнения бессрочного обязательства наступает немедленно по заключении договора [11, с. 333]. Д.И. Мейер указывал, что бессрочные обязательства подлежат удовлетворению по первому требованию верителя, так что если лицо обязано совершением какого-либо действия, но не определено время его совершения, то это значит, что совершение действия может быть потребовано от должника в любую минуту [7, с. 484].

Согласно проекту Гражданского уложения Российской империи по бессрочному обязательству веритель вправе потребовать, а должник вправе произвести исполнение немедленно. Если по существу обязательства немедленное исполнение его невозможно, то должнику предоставляется необходимый для исполнения срок (ст. 1622).

В первой послереволюционной кодификации данное положение несколько меняется — вместо необходимого появляется семидневный льготный срок. Так, согласно ст. 111 ГК РСФСР 1922 г., если срок исполнения не указан либо определен моментом востребования, то кредитор вправе потребовать, а должник произвести исполнение немедленно. В этом случае должнику по предъявлении требования кредитором предоставляется семидневный льготный срок, поскольку иное не установлено законом.

В ГК РСФСР 1964 г. (ст. 172) закреплялось, что, если срок исполнения обязательства не установлен либо определен моментом востребования, кредитор вправе потребовать исполнения, а должник вправе произвести исполнение в любое время. Должник обязан исполнить такое обязательство в семидневный срок со дня предъявления требования кредитором, если обязанность немедленного исполнения не вытекает из закона, договора или существа обязательства [6, с. 493].

Гражданский кодекс РФ исходит из того, что обязательство с неопределенным сроком исполнения должно быть исполнено в разумный срок после его возникновения. Понятия разумного срока Кодекс не раскрывает. Под разумным сроком понимается период времени, обычно необходимый для совершения действия, предусмотренного обязательством. Определение разумного срока может осуществляться исключительно к каждому конкретному обязательству.

На разумность срока при этом влияет много факторов: и характер обязательства, и взаимоотношения сторон, и внешние обстоятельства. Например, на срок исполнения обязательства по договору контрактации влияет и сезонность сельскохозяйственного производства, и характер обязательства. Соответственно, разумным для такого обязательства следует считать срок полной уборки урожая той или иной растениеводческой культуры или период, необходимый для выращивания и откорма животных [8, с. 128].

Если же обязательство с неопределенным сроком исполнения не исполняется в разумный срок, то оно должно быть исполнено в течение семи дней со дня предъявления кредитором требования о его исполнении.

Таким образом, для исполнения таких обязательств закон предоставляет два срока: разумный и льготный. Разумный срок установлен в интересах кредитора и начинается течь с момента возникновения обязательства, льготный — в интересах должника и начинается с момента предъявления требования кредитора. Причем одни виды гражданско-правовых обязательств предусматривают наличие двух этих сроков, отсылая к ст. 314 ГК РФ (ст. 457), другие без отсылки к ст. 314 предусматривают только разумный срок для их исполнения (ст. 668, 792).

Проблема разумности как оценочной категории вообще и проблема разумного срока в частности являются довольно острыми в дискуссиях на страницах литературы и вызывают значительные затруднения в правоприменительной практике. Юридически значимым качеством, критерием правомерности актов психической (разумное предвидение, разумное понимание) или физической (разумные меры, разумное ведение дел) деятельности реального субъекта в предусмотренных законом случаях является их соответствие возможному поведению разумного человека в конкретной ситуации. Под разумной ценой и разумными расходами следует понимать такие цену и расходы, которые готов соответственно заплатить или понести разумный человек. Разумный срок — это время, необходимое разумному человеку для совершения действия (осуществления права или исполнения обязанности) в конкретном случае. Разумными являются действия, которые совершило бы в данной ситуации большинство людей. А эти действия в основной массе стремятся к средней величине. При этом, однако, надо учитывать, что уровень интеллекта, знаний и опыта абстрактного среднего человека не является одинаковым для всех случаев [4, с. 31].

Проблемным является применение критериев разумности срока, предложенного ст. 314 ГК РФ, для целого ряда договоров, в частности, для договоров подряда или поставки. Например, чрезвычайно трудно поддается оценке и определению «разумный срок» при выполнении продавцом обязательств договора поставки на рынках, где товары постоянно совершенствуются и покупателям предлагаются новые модели известных ранее товаров через достаточно короткие промежутки времени (от нескольких месяцев до нескольких недель). Это прежде всего относится к рынкам компьютеров и аксессуаров к ним, средств мобильной связи, оргтехники. Самым важным критерием определения «разумного срока» поставки товара на этих типах рынков для покупателя является дата появления на прилавках конкурентов новой модели этого товара. Потребители отдадут предпочтение новой модели, спрос на предыдущую модификацию товара резко падает, что вынуждает значительно снижать на него цену продажи. Естественно, что задача определения даты поступления на консигнационные склады конкурентов товаров новых моделей при такой насыщенности рынка крайне сложная.

Очевидно, что при формулировании ст. 314 и 508 ГК РФ основным источником законодателя послужили положения Венской конвенции ООН 1980 г. о договорах купли-продажи. Этот правовой акт предназначен для регулирования правоотношений по купле-продаже при нахождении сторон договора в различных государствах и с декабря 1991 г. является составной частью гражданского законодательства России. В соответствии со ст. 33 Венской конвенции продавец должен поставить товар в разумный срок, если договор не устанавливает дату поставки и период времени для поставки [12, с. 11].

Еще более резко по поводу применения нормы о разумном сроке высказывается Ю. Романец. Он отмечает, что сроком в случае исполнения договора поставки не может становиться не согласованный сторонами, а разумный срок. Разумный срок — категория во многих случаях субъективная, а потому — оценочная. Ее использование в предпринимательских отношениях, при которых права и обязанности сторон в интересах их хозяйственной деятельности должны быть четко определены самими контрагентами, чревато вынесением несправедливых судебных решений. Предпринимательский характер отношений по поставке требует более конкретного определения срока передачи товара. Это необходимо для поставщика (поскольку договор поставки для предпринимателя является одним из многих, он изначально должен занять свое место среди других договоров по сроку исполнения). В неменьшей степени это необходимо и для покупателя (предполагается, что конкретный договор поставки является звеном в его хозяйственной деятельности, а для того, чтобы все звенья были взаимосогласованы, покупатель при заключении договора должен сам определить, в какой момент для него целесообразно получить исполнение) [10, с. 75]. Поэтому предпринимательский характер обязательства предопределяет, что срок поставки должен быть согласован самими сторонами. Опираясь на общие правила статьи 314 ГК, восполнить отсутствующее в договоре условие о сроке или сроках поставки до-

статочно сложно. Разумный срок, предусмотренный ст. 314 ГК РФ, может быть применен лишь в том случае, когда будет установлено, что воля сторон была направлена на то, чтобы путем умолчания определить срок поставки по правилам этой нормы [1, с. 64].

Итак, содержание понятия «разумный срок» невозможно определить с достаточной степенью точности, потому что оно апеллирует к понятию «разумный». Но «разумный» обозначает разные явления. У исследователей истории развития человечества до сих пор нет единого мнения относительно времени появления на планете Земля «человека разумного», то есть возникновения у человека способности «разумно» действовать. В гражданском праве понятие «разумный срок» рассматривается как чисто оценочная категория. Пункт 2 ст. 314 ГК РФ использует это понятие применительно к определению момента исполнения обязательства, в котором срок исполнения не определен. Разъяснение понятия «разумность» в целом осталось на уровне признания субъективной оценки судьи, рассматривающего дело. В работе «Договор в английском гражданском праве» Р.О. Халфина приводит слова одного из известных английских цивилистов Уинфильда: «Бесполезно пытаться придать термину «разумный» точное значение. В действительности было бы вредным это сделать, так как много несправедливостей проистекало бы из попытки механизировать право там, где значительная доля усмотрения необходима для его применения» [3, с. 118].

Таким образом, очевидно, что понятного и единообразного критерия в оценочном понятии разумного срока нет и быть не может. Однако зададимся вопросом — наличие возможности применения п. 2 ст. 314 ГК РФ в гражданских правоотношениях — зло или благо? Следует ли слепо следовать нормам международного права или все-таки требуется их ревизия применительно к реалиям отечественной практики применения гражданского законодательства? Понятно то, что гражданское правовое регулирование должно способствовать целесообразному и эффективному поведению всех субъектов гражданского оборота. Насколько поведение субъектов предпринимательской деятельности в контексте п. 2 ст. 314 ГК РФ будет эффективно? Думается, что КПД применения такой нормы будет равен нулю. Причем, очевидно, что и судебные инстанции также пытаются подвести понимание разумного срока к какому-то нормативному установлению — или к 7 дням исполнения обязательства по правилам исполнения к моменту, определенному востребованием, или к 30 дням — моменту, определенному для исполнения денежного обязательства и пр. На наш взгляд, подобное положение вещей недопустимо в принципе. Поэтому полагаем единственно верным закрепить на уровне гражданского законодательства положение, в силу которого субъекты предпринимательской деятельности в своих правоотношениях не имеют права руководствоваться правилами об исполнении обязательства в разумный срок. Исключение могут составлять лишь договоры, в которых предпринимателем является только одна сторона обязательства.

Учет норм международного права предполагает возможность посмотреть на данную проблему еще шире. Имеются в виду правила ст. 1211 ГК, где говорится об исполнении, имеющем решающее значение для договора. Представляется, что оценочные понятия в гражданско-правовых отношениях являются ситуацией переходного состояния нашей правовой системы в процессе постепенной унификации норм законодательства РФ и норм международного права. Иначе невозможно объяснить, почему правила о стороне, исполнение которой признается имеющим решающее значение для договора, находясь в ст. 1211 ГК РФ и совершенно отсутствуют в части первой Гражданского кодекса РФ. Несомненно, срок исполнения обязательства является важнейшим условием, и отсутствие условия о сроке должно компенсироваться хотя бы порядком определения этого срока, чему ссылка на разумность совершенно не способствует. Мы понимаем, что в настоящее время законодатель не готов полностью отказаться от конструкции определенных условий договора, однако для такого важного условия, как срок, нужно и должно сделать исключение. Представляется, что в ст. 314 ГК РФ должно быть указано на обязательность определения сроков для стороны, осуществляющей решающее исполнение, для наиболее востребованных договоров. Сторона, осуществляющая решающее исполнение, в этом случае должна определяться в соответствии с вышеупомянутыми правилами п. 3 ст. 1211 ГК РФ.

В соответствии с вышесказанным предлагаем дополнить ст. 314 п. 3 и 4 и изложить их в следующей редакции:

«3. Если обе стороны обязательства являются субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность в установленном законом порядке, срок исполнения такого обязательства должен быть ими определен либо датой или периодом времени, в течение которого оно может быть исполнено, либо моментом востребования (абз. 2 п. 2 ст. 314 ГК РФ). К таким обязательствам положение о разумном сроке исполнения не применяется. В случае отсутствия в договоре, сторонами которого являются субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность, условия о сроке его исполнения или порядке определения срока исполнения, договор признается незаключенным.

4. В договоре должно быть указано на срок или порядок определения срока исполнения договора для стороны, осуществляющей исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора. В этом случае такая сторона определяется по правилам пункта 3 статьи 1211 настоящего Кодекса. При отсутствии указания на срок исполнения обязательства для стороны, осуществляющей исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора, договор признается незаключенным».

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданское право : Учебник. Изд. 4-е, перераб. и доп. Т. 2 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М.: ТК Велби, 2003.
2. Гуляев А.М. Русское гражданское право. Обзор законодательства, кассационной практики Сената и проекта Гражданского уложения. СПб., 1913.
3. Залесский В.В. Фактор времени в гражданских правоотношениях // Журнал российского права. 2006. № 9.
4. Иванова С.А. Некоторые проблемы реализации принципа социальной справедливости, разумности и добросовестности в обязательственном праве // Законодательство и экономика. 2005. № 4.
5. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 20.01.1998 № 28 «Обзор практики разрешения споров, связанных с применением арбитражными судами норм Гражданского кодекса Российской Федерации о поручительстве» // Вестник ВАС РФ. 1998. № 3.
6. Кодификация российского гражданского права: Свод законов гражданских Российской империи, проект Гражданского уложения Российской империи, Гражданский кодекс РСФСР 1922 года, Гражданский кодекс РСФСР 1964 г. / Редкол. С.С. Алексеев и др. Екатеринбург: Ин-т частного права, 2003.
7. Мейер Д.И. Русское гражданское право (в 2 ч.). По испр. и доп. 8-му изд., 1902. Изд. 3-е, испр. М.: Статут, 2003. (Классика российской цивилистики).
8. Носова З.И. Договоры о закупках сельскохозяйственной продукции. М.: «Статут», 2004.
9. Римское частное право: учебник / под ред. И.Б. Новицкого, И.С. Перетерского. М.: Юриспруденция, 2007.
10. Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. 2000. № 12.
11. Синайский В.И. Русское гражданское право. М.: Статут, 2002. (Классика российской цивилистики).
12. Ушаков Д. Сроки в договоре поставки и рыночные отношения // Законодательство и экономика. 2001. № 3.
13. Франчози Дж. Институционный курс римского права : пер. с итал. / отв. ред. Л.Л. Кофанов. М.: Статут, 2004.

ПАССИВЫ И ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Н.Х. ТОКАЕВ

Северо-Осетинский госуниверситет,
доктор экономических наук, профессор

О.В. СИЗОНЕНКО

Северо-Осетинский госуниверситет,
аспирант

Рассмотрены вопросы формирования пассивов банков в аспекте нехватки их собственных ресурсов и в целях обеспечения устойчивой деятельности. Дана классификационная характеристика пассивных операций и оценка целесообразной практики их осуществления в пределах задач, решаемых в современных условиях нехватки банковских ресурсов. Особо выделена проблематика превращения пассивов в активы банка с позиций сроков, масштабов, целесообразности и эффективности использования привлеченных средств.

Ключевые слова: пассивы; пассивные операции; привлеченные ресурсы; устойчивость банка; ликвидность банка; убытки банков; депозиты; денежные средства клиентов.

Коды классификатора JEL: M41.

Для каждого отдельного банка, также как и их совокупности, первоочередной задачей является формирование ресурсов, на основе использования которых осуществляется соответствующая деятельность. Законодательство закрепляет, и на практике получается, что собственные ресурсы отдельного (конкретного) банка представляют собой банковский капитал и приравненные к нему статьи. Роль и величина собственного капитала коммерческих банков имеют особенную специфику, отличающуюся от предприятий и организаций, занимающихся другими видами деятельности тем, что за счет собственного капитала банки покрывают менее 20% общей потребности в средствах, в то время как у коммерческих предприятий доля собственных средств находится на уровне 50–60% [1]. Эта разница характеризует главную особенность банковского бизнеса — выполнять роль финансового посредника. Значение собственных ресурсов банка состоит прежде всего в том, чтобы поддерживать его устойчивость. На начальном этапе создания банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы, без которых банк не может начать свою деятельность. За счет собственных ресурсов банки создают и необходимые им резервы. Наконец, собственные ресурсы являются главным источником вложений в активы, в том числе и долгосрочные.

В отличие от активов пассивы банков, как привлеченные их ресурсы, формируются в форме «совокупности обязательств, предполагающих задолженность организации вследствие ее хозяйственной деятельности (читай — банковской деятельности. — *Авт.*), расчеты по которой приводят к оттоку средств» [5]. Специфика банковских пассивов состоит в том, что они показывают состояние банковских ресурсов на дату составления баланса банка и, как правило, бывают связаны с необходимостью увеличения его собственных ресурсов. Банк путем осуществления пассивных операций, привлекает дополнительные ресурсы в форме вкладов «чужих» денег, но под определенные обязательства. Нами разделяется позиция авторов, утверждающих о том, что «величина, состав, структура различных видов пассивных операций предопределяют объем, состав и структуру активов, устойчивость и ликвидность банков» [5].

Естественно, что в основе необходимости осуществления пассивных операций всегда находится нехватка собственного капитала банка, а их целесообразная практика определяется направленностью влияния на активные операции. Справедливо в этой связи классифицировать банковские пассивы по характеру их активизации. Активизировать пассивы — это значит использовать их в пределах тех целей и задач, которые решает банк. Пассивы в банк привлекаются, но только этим его собственным капиталом не становятся. Целесообразность пассивных операций, их эффективная отдача, способствуют приумножению собственных банковских ресурсов, но сами пассивы остаются в качестве привлеченных средств, приобретая форму задолженности. Если пассивы не включаются в активный оборот, тогда остаются лишь потенциальными средствами банка, временно привлеченными на определенных условиях.

Подчеркнем, что собственный капитал банка представляет собой совокупность различных по назначению полностью оплаченных элементов, обеспечивающих экономическую самостоятельность, стабильность и устойчивую работу банка. При этом обязательным условием для включения в состав собственного капитала тех или иных средств является их способность выполнять роль страхового фонда для покрытия непредвиденных убытков, возникающих в процессе деятельности банка, позволяя тем самым банку продолжать проведение текущих операций в случае

их появления. Однако не все элементы собственного капитала в одинаковой степени обладают защитными свойствами, а тем более — пассивы. Многие из них имеют свои, присущие только им особенности, которые оказывают влияние на способность элемента возмещать чрезвычайные непредвиденные расходы. Это обстоятельство обусловило необходимость выделения в структуре собственного капитала банка двух уровней: основного (базового) капитала, представляющего капитал первого уровня, и дополнительного капитала, или капитала второго уровня.

Нами было отмечено, что за счет собственного капитала банки покрывают (российский опыт) до 20% их общей потребности в средствах. По некоторым данным привлеченные средства коммерческих банков покрывают по различным оценкам от 70% до 90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций, прежде всего кредитных [4]. Роль их исключительно велика. Мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке кредитных ресурсов, коммерческие банки с их помощью удовлетворяют потребность народного хозяйства в дополнительных оборотных средствах, способствуют превращению денег в капитал, обеспечивают потребности в потребительском кредите.

Структура привлеченных средств зависит как от специфики деятельности банка, так и от изменений, связанных с появлением новых способов аккумуляции временно свободных денежных средств на рынке. Достаточно хорошо известно, что в мировой банковской практике все привлеченные средства по способу их аккумуляции группируются следующим образом: депозиты физических лиц; депозиты юридических лиц; другие привлеченные средства. При этом основную часть привлеченных средств коммерческого банка составляют депозиты, т.е. денежные средства, которые клиенты вносят в банк и которые в процессе осуществления банковских операций находятся определенное время на счетах в банке.

В целях превращения пассивов в активы банка (при этом имеют значение сроки, масштабы, целесообразность, эффективность) пассивные операции банков разнообразятся и структурируются в различных направлениях. Наиболее характерными, как показывает практика, является использование пассивов в следующих направлениях: формирование и последующее пополнение собственных средств банка (имеется ввиду уставный капитал, резервы, различные фонды, перераспределение прибыли); аккумуляция привлеченных средств, характеризующаяся активностью банков (в данном контексте речь идет о вкладах, депозитах, расчетных, текущих, корреспондентских счетах); концентрация заемных средств (прежде всего, кредиты, эмитированные долговые обязательства). Пассивные операции значимы, а их расширение является не самоцелью, а условием активизации банковской деятельности в целях получения дополнительных доходов. Например, средства на расчетных счетах позволяют банку получать доход от оказания своим клиентам расчетных услуг, ценные бумаги — от спекулятивных операций, а кредиты — доходы при секьюритизации. Депозитные услуги, связанные с хранением свободных денежных средств клиентов на банковских счетах и с условием начисления определенных процентов на них, являются одними из старейших, традиционных банковских услуг. Поясним, что депозит — это форма выражения кредитных отношений банка с вкладчиками по поводу предоставления последними банку своих собственных средств во временное пользование. «Депозит» в переводе с латинского — вещь, отданная на хранение, и, следовательно, депозитом может быть любой открытый клиенту в банке счет, на котором хранятся денежные средства. Ряд авторов акцентируют, что депозиты представляют собой определенные суммы денежных средств, которые субъекты депозитных операций — физические и юридические лица — вносят в банк на депозитный счет либо на конкретный срок, либо до востребования [3].

На наш взгляд, важно выделить, что депозитные операции — это операции банков по привлечению денежных средств юридических и физических лиц во вклады либо на определенный срок, либо до востребования. В качестве субъектов депозитных операций выступают предприятия всех организационно-правовых форм и физические лица. Объектами депозитных операций являются депозиты, т.е. суммы денежных средств, которые субъекты депозитных операций вносят на банковские счета.

В ходе развития банковской деятельности доля депозитов в пассивах банков меняется. Вместе с тем, как показывает опыт Сбербанка РФ, наблюдается тенденция их роста, что свидетельствует о том, что доля частных сбережений возрастает вместе с ростом доходов как юридических, так и физических лиц (данные табл. 1). В частности, данные этой таблицы свидетельствуют о том, что процесс применения сберегательных инструментов способствуют росту привлечения средств в банки, развивая и далее их интересы к пассивным операциям приносящим, в последующем, доходы. Например, для Сбербанка РФ основным источником ресурсов, формирующим более половины привлеченных средств, являются частные вклады клиентов. На начало 2003 г. депозиты и прочие привлеченные средства физических лиц Сбербанк РФ составили 1029,6 млрд руб., или 24,8% пассивов банковского сектора, в то время как по состоянию на 01.01.2002 приходилось 72,1% общей величины депозитов (489,0 млрд руб.), на 1.01.2003 — 67,3% (693,0 млрд руб.), на 1.01.2008 г. — 2 трлн 3,86 млрд 840 млн руб. или 17,6% рост к 2007 г., на 1.01.2009 — 2 трлн 721 млрд 842 млн руб. или рост на 14% к 2008 г.

Удельный вес сберегательных услуг в ресурсной базе Сбербанка РФ в 2007–2008 гг.

Разумеется, формирование пассивов и осуществление пассивных операций являются управляемым процессом, хотя могут складываться и стихийные его элементы. Отметим вместе с тем, что управляемые пассивы — это то, что создается конкретными коммерческими банками в результате их целенаправленной деятельности. Однако параллельно имеет место процесс формирования пассивов от самих клиентов. Такая практика объясняется востребованностью «обычных» сберегательных и срочных депозитов, которые формируются независимо от потребностей самих банков, но в интересах их будущих клиентов. Тем не менее этот порядок формирования пассивов банков предусмотрен законом и уставами банков и подвержен влиянию как динамики доходов юридических и физических лиц, так и эволюции самой банковской системы, ее ориентированности на рыночные механизмы зарабатываемости доходов. Нельзя забывать, что банки работают как посредники и привлекают для своих операций главным образом не принадлежащие им в качестве собственности ресурсы, чтобы зарабатывать деньги.

Таблица 1

	31.12.2007		31.12.2008		Темп прироста в %
	Сумма в млн. руб.	% от суммы	Сумма в млн. руб.	% от суммы	
Средства физических лиц	2 681 986	62,4	3 112 102	51,4	16,0
Средства корпорат. клиентов	1 195 634	27,9	1 683 130	28,1	40,8
Субординированный долг	25 064	0,6	536 221	9,0	2 039,9
Средства других банков	80 321	1,9	302 539	5,1	276,7
Прочие заемные средства	112 025	2,6	159 080	2,7	42,0
Собственные ценные бумаги	163 827	3,8	138 902	2,3	–15,2
Прочие обязательства	32 754	0,8	54 346	0,9	65,9
Итого	4 291 611	100	5 986 320	100,0	39,5

Составлена авторами на основе данных сайта Сбербанка РФ www.sbrf.ru.

Нами было отмечено, что банковские пассивы структурируются. Это значит, что в их состав с разной степенью интенсивности могут включаться различные элементы (схема 1). Степень интенсивности включения того или иного элемента зависит от многих обстоятельств, но основополагающим всегда будет оставаться мобильность и реализуемость большего банковского дохода (прибыли) на достижение которого изначально ориентируются все коммерческие банки. Ради достижения таких целей банк, естественно, может маневрировать использованием различных элементов пассивов в результате осуществления своих пассивных операций, но мобильность банковской доходной деятельности обеспечивается расширенным выполнением разнообразных функций всеми элементами пассивов. Главное состоит в реализации лучших условий деятельности, ее ликвидности, гибкости, эффективности и надежности. Еще раз подчеркнем, что в условиях рынка банковская деятельность многоцелевая, но основным является получение возможно большей прибыли, а затем и рост стоимости акционерного капитала. Однако в условиях жесткой конкуренции современного банковского рынка их достижение возможно только при максимально полном удовлетворении потребностей клиентуры, средства которых используются в форме пассивов.

Схема 1



В целях повышения управляемости пассивами и эффективности банковской деятельности, конечно, происходят систематические изменения, но улучшение показателей ликвидности банков, получаемых ими доходов, расширение позиций на рынке, остаются важнейшими критериями. Неиспользуемые, но уже привлеченные пассивы, создают условия дополнительных банковских рисков, влияют на его ликвидность. Имобилизация пассивов — явление отрицательное и оно преодолимо путем повышения степени управляемости пассивами. В единой связке пассивы — в активы: активы — стимул для использования пассивов, преобладает подход обеспечения эффективной задействованности пассивов и повышения эффективной деятельности банка. Банк использует, через систему принятого управления пассивами, возможности изменения объемов и структуру активов, приносящих больший доход. Сопоставимое и в единстве соизмеряемое использование различных элементов пассивов позволяет выбирать наиболее эффективные банковские решения, в том числе и с учетом определения степени необходимого снижения или сокращения объема рискованных (или наиболее) активов для обеспечения возможности покрытия своих обязательств перед клиентами и кредиторами.

В сложившейся практике чаще всего качество пассивов (потенциал возможностей использования и получения доходов) характеризуется показателями стабильности ресурсной базы, стоимостью привлечения (сколько фактически платит банк), чувствительностью к изменениям процентных ставок за кредиты и зависимостью от внешних источников финансирования. Однако с позиций осуществления пассивных операций, необходимо учитывать в полном объеме качество активов, характер их задействованности, объемы, направления и т. д. Здесь исключительно важное значение имеет позиция конкретного банка в ссудной и инвестиционной политике, степень диверсификации кредитов и инвестиций. Кроме того, особо выделяется проблематика проблемных кредитов, образовавшихся долгов, займов, т. е. ссуд, по которым погашение процентов или основной суммы долга является сомнительным или перестало происходить.

Расширение банковских ресурсов за счет пассивов процесс, который закономерен не только с позиции роста денежных доходов населения, но и других его составляющих. Во-первых, не следует приуменьшать значение сохранности денег населения в банках, особенно в криминальной обстановке. Во-вторых, экономическая целесообразность вкладываемых в банки денег населением и юридическими лицами: доходы по вкладам в наибольшей степени характеризуют смысл банковских услуг, и в то же время их целевые ориентиры находятся в зарабатываемости доходов. Получение дохода вкладчиком и дохода банком от использования средств вкладчиков двуединый процесс, и в нем реализуются соответствующие интересы сторон. Но этот процесс регулируемый и должен соответствовать определенным нормативно обоснованным требованиям.

При использовании депозитной формы вклада денежных средств в банки возникают отношения, которые могут быть самыми разными, и в основе их классификации имеются такие критерии, как источники вкладов, суммы и сроки вкладов, их целевое назначение, степень доходности, гарантии сохранности и т. д. Однако, как отмечает ряд авторов, наиболее часто в качестве критерия выступают категории вкладчика и формы изъятия вклада [2]. Здесь тоже следует указать, что в банковской практике более часто используются депозиты до востребования, представляющие собой средства, которые могут быть востребованы в любой момент без предварительного уведомления банке со стороны клиента. К ним относятся средства на текущих, расчетных бюджетных и прочих счетах, связанных с совершением расчетов или целевым использованием средств. Депозиты до востребования предназначены для текущих расчетов. Инициатива открытия такого счета исходит от самих клиентов в связи с потребностью производить расчеты, совершать платежи и получать денежные средства в свое распоряжение при посредничестве банков. Это удобно для клиентов, выгодно для банков, а движение средств по этим счетам (поступление и списание) может оформляться наличными деньгами, чеком, переводом, иными расчетными документами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело : учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. М.: Юрист, 2006. С. 105.
2. Банковское дело : учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. В.И. Колесникова. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 138.
3. Деньги и банковские операции : учебник для вузов / Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. С. 147.
4. Деньги. Кредит. Банки : учебник / под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2007. С. 155.
5. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.А. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 723.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

А.Н. ХЕТАГУРОВ

Северо-Осетинский государственный университет,
соискатель

Рассмотрена проблематика сущностной характеристики и возникновения банковских кредитных рисков, уточнен ряд особенностей их классификации и систематизированы факторы, влияющие на возникновение и величину кредитных рисков в современной банковской деятельности. Произведена оценка методической основы организации управления банковскими рисками.

Ключевые слова: банковские кредитные риски; оценка кредитных рисков; управление кредитными рисками; совокупные риски банков; классификация выданных ссуд; кредитоспособность; кредитная история; кредитный портфель.

Коды классификатора JEL: G21, G24.

В современных условиях значение повышения уровня управления кредитным риском в сфере банковской деятельности существенно возрастает в связи с усилением конкуренции на рынке предоставления кредитного продукта. Другой не менее важной причиной углубленного внимания к этой проблеме является неустойчивость финансового положения заемщиков, работающих в разных сферах экономики.

Управление кредитными рисками — это меры, направленные на снижение вероятности наступления неблагоприятных событий и на уменьшение их негативных последствий. Работа банка по управлению кредитными рисками должна носить комплексный характер, охватывать все сферы, где осуществляется его денежно-кредитная деятельность. Качество управления рисками в каждой сфере зависит от наличия научно обоснованных критериев, определяющих: типы коммерческих банков и состав клиентов; степень возникновения, характер учета и распределение риска; состав доступных методов и средств управления банковскими рисками и т.д.

Как свидетельствуют данные, региональный банковский сектор в 2006 г. продолжал развиваться, в первую очередь, за счет проведения активных операций с физическими лицами. Темпы прироста вкладов населения, объема кредитных вложений опережали их динамику в 2005 г. [2]. Практика показывает, что основной вид риска для банка — это кредитный риск, т.е. кредитный риск составляет наибольшую долю совокупного риска операций банка и поэтому во многом определяет такие показатели банковской деятельности, как размер активов, взвешенных по уровню риска, резервы на возможные потери по ссудам, достаточность собственного капитала и в конечном итоге доходность капитала банка. В целях управления такими рисками в большинстве банков была разработана система предварительного, текущего и последующего контроля. Система предварительного контроля включает тщательное изучение кредитными работниками финансово-хозяйственной деятельности заемщика и конкретной сделки с подключением обеспечивающих служб банка: юридической, залоговой, подразделений экономической безопасности. То есть приоритетным при классификации выданных ссуд и оценке кредитных рисков являются финансовое состояние заемщика, его возможности по погашению основной суммы долга и уплаты в пользу банка обусловленных договором процентов, комиссионных и иных платежей.

Определение категории качества ссуды (определение вероятности обесценения ссуды) в отсутствие иных существенных факторов, принимаемых во внимание при классификации ссуды, осуществляется с применением профессионального суждения на основе комбинации двух классификационных критериев (финансовое положение заемщика и качество обслуживания им долга) в соответствии с табл. 1. [3, п. 3.9].

Таким образом, эффективная оценка финансового положения заемщика и качества обслуживания долга позволяют банку снизить уровень риска кредитования, что имеет важное значение для сохранения банком своей устойчивости и солидности. Финансовая отчетность является лишь одним из каналов получения информации о заемщике. К другим источникам относятся также архивы банка, отчеты специализированных кредитных агентств, обмен информацией с другими банками и финансовыми учреждениями, изучение финансовой прессы.

Банковские отделы кредитоспособности изучают отчеты кредитных агентств, которые содержат базовую информацию о фирмах, историю их деятельности, сведения о финансовом положении за ряд лет. Это особенно важно, если банк ранее не имел контактов с заемщиком. Агентства могут выпускать специализированные отчеты о компаниях в определенной отрасли или группе отраслей, что также представляет интерес для банка.

Наконец, банки и другие финансовые учреждения обмениваются конфиденциальной информацией о компаниях. Банк просит заявителя представить список других банков и финансо-

вых учреждений, с которыми он ведет дела или имел отношения в прошлом. Затем банк проверяет представленную информацию по почте или по телефону. Он просит другие банки охарактеризовать заявителя на основе прошлого опыта работы с ним.

Таблица 1

Определение категории качества ссуды с учетом финансового положения заемщика и качества обслуживания долга

Финансовое положение	Обслуживание долга		
	Хорошее	Среднее	Плохое
Хорошее	Стандартные (I категория качества)	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)
Среднее	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (VI категория качества)
Плохое	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (VI категория качества)	Безнадежные (V категория качества)

Безусловно, требует проверки кредитная история заемщика, личные качества руководителей фирмы и оценка целей, на которые компания просит предоставить кредит. Кроме этого, для банка будет иметь значение сумма кредита, срочность, порядок погашения основной суммы и уплата процентов, а также обеспечение. С большой долей вероятности можно утверждать, что если компания является клиентом банка, то кредит будет предоставлен ей на более льготных условиях, чем в случае, если ее основной счет находится в другом банке.

Текущий контроль осуществляется кредитными инспекторами и обеспечивающими службами в течение плановых сроков кредитов. Последующий контроль заключается в том, что все филиалы и подразделения банка не реже одного раза в год подвергаются комплексным плановым проверкам управления кредитных и позиционных рисков. В ходе проверок необходимо анализировать качество кредитного портфеля, изучается профессиональный уровень менеджмента, и предлагаются конкретные меры по минимизации рисков.

Кредитный портфель — это вся совокупность кредитов, выданных им на каждый данный момент. Однако если это не просто список кредитов, а такая совокупность, которая структурирована по определенному критерию (критериям), существенному для кредитов, то тем самым «кредитный портфель» становится характеристикой качества выданных кредитов и вообще всей кредитной деятельности банка.

Качество кредитного портфеля — это реальная оценка, составляемая по уже предоставленным заемщикам ссуд. Зная структуру, кредитного портфеля по категориям качества кредита и определив средний процент проблемных, просроченных и безнадежных ссуд по каждой категории, банк налаживает систему управления рисками, направленную на снижение потерь по кредитным операциям.

Система показателей и методы оценки качества кредитного портфеля во многом определяются сложившимися рыночными отношениями. В странах с развитой рыночной экономикой для этой цели применяется более десяти показателей: вид ссуды и ее размер, срок и порядок погашения, кредитоспособность заемщика, формы собственности, отраслевая принадлежность клиента и др. В практике российских банков критерии оценки качества ссуд ограничены двумя показателями: степенью обеспеченности возврата ссуды и фактическим состоянием погашения ранее выданных ссуд.

Первый показатель, в свою очередь, подразделяется на три подгруппы: обеспеченные, недостаточно обеспеченные и необеспеченные ссуды. Вторым показателем (фактическое состояние ранее выданных ссуд) характеризует уровень кредитного риска. С учетом указанных критериев Банк России выделяет следующие группы кредитов с дифференцированным уровнем отчислением в резервный фонд:

- ◆ кредиты, возвращаемые в срок или с просрочкой до 5 дней;
- ◆ кредиты с просроченной задолженностью от 6 до 30 дней;
- ◆ кредиты с просроченной задолженностью от 31 до 180 дней;
- ◆ кредиты с просроченной задолженностью свыше 180 дней.

Таким образом, если на первом этапе управления кредитным портфелем в основу кредитного процесса положены качественные признаки, относящиеся к принципам платности и возвратности, то на втором этапе кредиты группируются по количественному, временному признакам, соответствующим принципу срочности. Следовательно, весь процесс управления кредитным портфелем и кредитными рисками носит динамичный характер, а группировка кредитов по тем или иным признакам дает возможность минимизировать потери от рисков.

Для реализации стратегии управления рисками обычно используются следующие методы. Диверсификация рисков — распределение активов, позволяющее классифицировать и согласовать риски по операциям, срокам валютам. Основная цель — достижение условия нейтральности позиций: при небольших колебаниях цены актива суммарное изменение рыночной стоимости портфеля близко к нулю и влияние цены актива на стоимость портфеля устраняется. Диверсификация кредитного портфеля является одним из самых распространенных способов уменьшения кредитного риска и означает распределение ссуд и депозитов банка между широким кругом клиентов из различных отраслей и использование различных видов обеспечения. Хеджирование основано на разнонаправленном движении доходности одного или разных видов активов. Сущность хеджирования представляет собой форму страхования от возможных потерь путем заключения уравнивающей сделки. При хеджировании операций риск потерь неустраним, частичная потеря доходности операций перекладывается на другие продукты.

Значимым для банков является практика, когда распределение рисков между большим количеством лиц, когда однородные по степени и характеру обязательства кредитного договора делятся в частях одного размера или же разных на нескольких кредитодателей. При этом преимуществом синдицированного кредитования, кроме ограничения кредитных рисков, является возможность участия банка в кредитовании крупных заемщиков, что очень важно по стратегическим соображениям для расширения круга такого рода клиентов.

Используются и лимиты выдачи кредитов — ограничение риска на одного заемщика. Считается, что в среднем разумный уровень лимитов должен составлять примерно 20–30% капитала банка. Общий объем кредитов одному заемщику, если кредиты выдаются без обеспечения, то лимит по фиксируется на уровне 10–15% нетто-капитала и резервов.

Государство в лице центрального банка также воздействует на кредитный риск, так как ЦБ РФ выступает надзорным органом регулирования деятельности коммерческих банков. Косвенное воздействие на кредитный риск банков он оказывает через экономические нормативы кредитного риска, посредством которых происходит регулирование рисков концентрации кредитов и объемов кредитования у отдельных заемщиков.

К нормативам максимального кредитного риска, установленным ЦБ РФ для коммерческих банков, относятся нормативы: на одного заемщика или группу связанных заемщиков — Н6; максимального размера крупных кредитных рисков — Н7; совокупной величины кредитных рисков: акционеров (участников) банка — Н9.1; инсайдеров банка — Н10.1.

Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков (Н6) определяется как отношение совокупной суммы требований банка (кредитной организации) к заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков по кредитам (в том числе по межбанковским) учтенным векселям, займам, по кредитам и депозитам в драгоценных металлах и суммы, не взысканной банком по своим гарантиям, к величине собственных средств банка (капиталу). Максимально допустимое значение установлено ЦБ РФ на уровне 25%.

Норматив Н6 применяется в отношении заимствований акционеров, участников банка (как юридических, так и физических лиц), в случае если вклад акционера, участника в уставный капитал банка не превышает 5% его величины. Если он более 5%, то кредитный риск таких акционеров и участников регулируется нормативом Н9.1. Соотношение совокупной величины всех крупных кредитных рисков и собственных средств (капитала) банка, установленное на уровне 800%, характеризует максимальный размер крупных кредитных рисков банка (Н7).

Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1), регулирует (ограничивает) кредитный риск банка в отношении участников (акционеров) банка и определяет максимальное отношение размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам), к собственным средствам (капиталу) банка. Максимально допустимое числовое значение норматива Н9.1 устанавливается в размере 50%.

Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1) регулирует (ограничивает) совокупный кредитный риск банка в отношении всех инсайдеров, к которым относятся физические лица, способные воздействовать на принятие решения о выдаче кредита банком. Норматив Н10.1 определяет максимальное отношение совокупной суммы кредитных требований к инсайдерам к собственным средствам (капиталу) банка. Максимально допустимое числовое значение норматива Н10.1 устанавливается в размере 3% [1, п. 2–7].

Создание резервов на возможные потери по ссудам позволяет образовать банку «запас прочности» на случай неблагоприятных изменений в деятельности заемщика. Вместе с тем главная проблема российской практики состоит в неадекватности созданных резервов реальным рискам, которыми обладают инструменты кредитного портфеля коммерческих банков. В настоящее время Банком России проведена большая работа по сближению требований международных и российских стандартов в сфере формирования резервов на возможные потери по кредитным требова-

ниям. С 1 августа 2004 г. Банк России выпустил в свет Положение ЦБ РФ № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». В данном документе была осуществлена попытка сблизить между собой требования международных и национальных стандартов в области формирования резервов на возможные потери по ссудам.

Банком России также были введены новые факторы при анализе уровня риска: финансовое положение заемщика и обслуживание долга. Действительно, при формировании резервов по МСФО российские банки стали пользоваться этими понятиями, но различий остается еще очень много. В частности, в Положении нет понятия временной стоимости денег и, соответственно, дисконтирования будущих денежных потоков. Кроме того, Положение базируется на модели ожидаемых убытков, а МСФО — на понесенных (то есть используется метод начислений: потери отражаются по факту возникновения). При составлении отчетности по МСФО специалист обладает большей информацией об уровне риска по тому или иному кредиту, чем специалисты кредитного отдела на отчетную дату. Объясняется это тем, что отчетность составляется, как правило, немного позже отчетной даты и МСФО четко регламентирует в такой ситуации действия специалиста: при анализе уровня риска и формировании резерва на возможные потери учитываться должны только прошлые или уже существующие риски, но никак не будущие.

В целях обеспечения подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО при формировании резервов под обесценение кредитного портфеля для целей подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО рекомендовано руководствоваться МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации», 30 «Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых институтов».

В соответствии с пп. 67, 69, 73 и 111 МСФО 39 ссуды, предоставленные клиентам, должны учитываться в сумме амортизированных затрат, рассчитанной с использованием метода эффективной ставки процента. В качестве ставки дисконтирования должна использоваться ставка по аналогичным кредитам, действующая на дату предоставления кредита. При наличии признаков обесценения сумма резерва рассчитывается как разница между балансовой и оценочной возмещаемой стоимостью кредита, рассчитанной как текущая стоимость ожидаемых будущих денежных потоков, включая суммы, возмещаемые по гарантиям и обеспечению, дисконтированные с использованием первоначальной эффективной процентной ставки по данному кредиту. В отличие от требований МСФО в «Положении» отсутствует требование дисконтирования кредитов, выданных под рыночную процентную ставку.

В целом резерв на возможные потери по ссудам представляет собой величину покрытия вероятных будущих потерь по ссудам. Сумма убытков, которую банк может установить, признается в качестве расхода и вычитается из балансовой суммы соответствующей категории ссуд в качестве резерва на покрытие убытков по ссудам. Таким образом, сумма формируемого резерва на возможные потери п. 63 МСФО 39 определяется объемом предполагаемых убытков, которые понесет банк в будущем. В целях создания такого «достаточного» резерва банк должен оценивать кредитные риски по следующим категориям [4]: финансовое положение заемщика; качество обслуживания заемщиком долга; бизнес заемщика.

Отличием от «Положения» является наличие такого фактора, как бизнес заемщика. Данный фактор значительно расширяет возможности финансового анализа заемщика, но его достаточно сложно определить. Связано это с тем, что специалист МСФО не обладает нужным багажом знаний для оценки того или иного бизнеса, причем если портфель сильно диверсифицирован, сфер бизнесов заемщиков будет много. Поэтому сложно выделить однозначное решение данной проблемы, но важно соблюдать приоритет экономического содержания над юридической формой (независимо от выбранной стратегии — привлечение независимых оценщиков и др.). По результатам анализа имеющейся информации банком выносится профессиональное суждение по каждой оцениваемой категории в порядке, приведенном в табл. 2.

При изучении и качественной оценке финансового положения заемщика банк должен анализировать его отчетность, применяя принципы и положения МСФО. Например, использование заемщиком принципа начисления (когда результаты проведения операций отражаются по мере их совершения, а не в момент поступления денежных средств) позволяет более корректно оценить прибыль, а значит, и рентабельность деятельности заемщика. Согласно МСФО, банки могут формировать резервы не только по конкретным ссудам, но и по портфелю кредитов.

Подводя итог, можно отметить, что, для того чтобы правильно анализировать риски по кредитам, специалисту необходимо обладать достаточно большим объемом информации. Источником данной информации может служить финансовая и управленческая отчетность заемщика, деловая репутация заемщика в отрасли, объем занимаемой ниши рынка, история развития бизнеса заемщика и всякая иная информация о заемщике, содержащаяся в средствах массовой информации, Интернете.

Таблица 2

Формирование профессионального суждения в целях создания РВПС по МСФО.

Категория оценки	Источник информации	Результаты оценки
Финансовое состояние заемщика	Финансовая (бухгалтерская или управленческая) отчетность на постоянной (ежемесячно, ежеквартально) основе	Финансовое состояние заемщика позволяет с достаточной степенью уверенности прогнозировать его способность в дальнейшем обслуживать свои обязательства за счет собственных средств. Финансовое состояние заемщика не во всех случаях позволяет с достаточной степенью уверенности прогнозировать его способность в дальнейшем обслуживать свои обязательства за счет собственных средств. Финансовое состояние заемщика не позволяет с достаточной степенью уверенности предположить его способность в дальнейшем обслуживать свои обязательства за счет собственных средств.
Качество обслуживания долга	Кредитная история заемщика в банке (длительность и причины просроченной задолженности, количество пролонгаций и др.)	Хорошее обслуживание долга — основной долг и проценты не просрочены, текущая стоимость кредита не включает капитализированные проценты прошлых периодов. Среднее обслуживание долга — основной долг и проценты просрочены более чем на 7 дней, но менее чем на 30 дней, или есть свидетельство некоторой капитализации процентов*. Плохое обслуживание долга — основной долг и проценты просрочены более чем на 30 дней, или есть свидетельства того, что первоначальные условия кредита изменены (график погашения основного долга или процентов). Присутствуют положительные субъективные факторы. Присутствуют потенциальные отрицательные субъективные факторы.
Бизнес заемщика	Вид деятельности, отраслевая принадлежность, длительность существования, качество корпоративного управления и др.	Присутствуют потенциальные отрицательные объективные факторы.

* –0–2% — гр. «Стандартная» (как правило, устанавливается 1–2%); 3–5% — 2 гр. «Нестандартная» 6–30 гр. «Сомнительная»; 31–50% — 4 гр. «Опасная»; 51–100% — 5 гр. «Безнадежная». Такая разбивка идет от «big-4» (ведущей четверки международных аудиторов: Ernst & Young, Deloitte & Touche, KPMG, PricewaterhouseCoopers).

ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция № 110 ЦБ РФ «Об обязательных нормативах банков» от 16.01.2004, п. 2–7.
2. Кориллов Ю.А., Боткин А.И. Некоторые аспекты управления кредитным риском // Деньги и кредит. № 5. С. 33.
3. Положение № 254П ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26.03.2004, п. 3.9.
4. Положение № 283П ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» от 20.03.2006.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭФФЕКТИВНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Э.С. ГЕЛЯХОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
аспирант

М.Х. ОЗОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
аспирант
кафедра «Статистика»

В статье рассмотрены проблемы формирования маркетинговой стратегии в сельском хозяйстве. Исследована маркетинговая деятельность как составляющая эффективного хозяйствования на рынке продовольствия.

Ключевые слова: маркетинг; рынок; эффективность; аграрный сектор; продовольствие.

Коды классификатора JEL: L66, M31.

Существенным фактором эффективного использования экономических и организационных методов управления в условиях рынка является маркетинг как основа формирования аграрного рынка, формирования производственно-бытовой деятельности агропромышленных предприятий с ориентацией их на конечного потребителя.

В настоящее время маркетинговая стратегия в агропромышленном производстве внедряется недостаточно эффективно в силу организационных, финансовых и психологических факторов.

Маркетинг в сельскохозяйственном производстве является базой принятия оптимальных управленческих решений, формирующих успех товаропроизводителей на бытовых рынках.

Мы солидарны с авторами, которые считают аграрный маркетинг эффективной системой деятельности сельхозтоваропроизводителей по поводу производства, переработки и реализации продукции на основе системного исследования продовольственных рынков с целью равнонаправленного увеличения прибыли и удовлетворения потребительских запросов покупателей [1, 4].

Основные принципы аграрного маркетинга:

- ❖ достижение конкретной намеченной цели в результате реализации производственно-бытовой деятельности;
- ❖ подробный, всесторонний учет потребительских предпочтений и желаний, включая уровень, динамику рыночной конъюнктуры;
- ❖ формирование условий для максимального приближения производственного процесса к рыночным требованиям, ассортименту спроса, предполагающих долгосрочные перспективы развития, динамичное, гибкое реагирование на изменение рыночной среды;
- ❖ перманентная активизация процессов воздействия на рынок во всех возможных аспектах: ценообразовании, рекламе и т.д.

Анализ собранной информации о рынке продовольствия является основанием для разработки маркетинговой программы куда входят:

- ◆ отбор целевого рынка по которому необходимы качественный и денежный показатели емкости рынка, данные по спросу, продажам, доходам, предполагаемой рыночной нише и т.д.;
- ◆ доля конкретного продукта в общем объеме продаж;
- ◆ финансовые результаты, учитывающие затраты на модернизацию производства и наращивание материально-технических ресурсов;
- ◆ расходы, связанные с реализацией товара;
- ◆ затраты производства в расчете на единицу продукции и в сравнении с аналогичной продукцией конкурирующих сельхозтоваропроизводителей;
- ◆ цены — в расчете на реализуемую продукцию и уровень существующей рыночной цены;
- ◆ прибыль;
- ◆ всевозможные поступления;
- ◆ отчисления от прибыли;
- ◆ уровень эффективности (рентабельности) производства продукции.

В любом случае главная цель маркетинговых исследований — получение дохода, прибы-

ли, обеспечивающей воспроизводственный процесс. Реализация маркетинговых исследований предполагает составление соответствующей сметы и осуществление контроля за его исполнением.

Вместе с тем переориентация сельхозтоваропроизводителей любого типа на маркетинг требует организационных корректировок, административных, правовых в части утверждения новых отделов, положений по ним и т.д., научно-методических разработок. Все это необходимо осуществлять поэтапно.

Практика последних лет свидетельствует о том, что фермерские хозяйства, крупные и средние по размерам сельскохозяйственные формирования не могут обойтись без налаженного маркетинга. Руководители маркетинговой службы должны выполнять роль посредников между подразделениями и сотрудниками хозяйствующих субъектов, занимающихся производством продукции, его разработкой, реализацией, с одной стороны, и непосредственными потребителями, с другой стороны. В этом проявляется место и роль маркетинга в системе управления хозяйствующим субъектом.

Важнейшей составляющей рыночных процессов является формирование отряда свободных предпринимателей, умеющих эффективно хозяйствовать, органично использовать маркетинговые исследования. Опыт стран с развитой рыночной экономикой выявил следующую закономерность: чем больше предпринимателей, занятых производством полезных благ, тем больше будет насыщаться товарами рынок, тем быстрее будет расти потребление. Однако с увеличением числа предпринимателей усиливается конкуренция между ними в результате чего снижаются цены и уменьшается их прибыль. В итоге возрастает заинтересованность предпринимателей в том, чтобы повышать качество и удешевлять производство товаров и услуг.

Региональный потребительский рынок — это сложная пространственно-экономическая система, состоящая из многочисленных элементов и связей между ними, поэтому изучение такого рынка, предполагает анализ закономерностей и факторов, определяющих его формирование и развитие, комплексное рассмотрение всех аспектов [5].

Пищевая промышленность, как ближайшее к сельскому хозяйству звено в продуктовых подкомплексах, концентрирует в себе все негативные эффекты экономики. В начале 1990-х гг. Кабардино-Балкария испытывала острый дефицит продуктов питания. С появлением новых форм собственности, методов хозяйствования и свободных цен товаропроизводители республики столкнулись с неизвестными ранее трудностями: снижением покупательской способности, высокими процентными ставками кредита, взаимными неплатежами, достаточно жесткой конкуренцией с зарубежными производителями. Приватизация предприятий пищевой промышленности была проведена в особом порядке.

Предусматривалось предоставить сельскохозяйственным производителям возможность для участия в управлении предприятиями-переработчиками. Однако ожидаемого эффекта данная мера практически не принесла. Отчасти это связано с отсутствием механизма контроля за ее реализацией, с другой стороны, к моменту принятия соответствующего постановления большинство предприятий этой отрасли уже находилось в аренде с правом выкупа.

Технический уровень производства на предприятиях пищевой промышленности республики не отвечает современным требованиям. Весьма существенным тормозом в интенсивном развитии перерабатывающей отрасли является отсутствие сбалансированных экономических отношений между производителями сырья, перерабатывающими предприятиями и организациями торговли. Производственные и технологические мощности пищевой и перерабатывающей промышленности из-за отсутствия достаточного количества сырья и финансовых средств используются на 25–30%, а отдельные предприятия на 12–18%.

Однако, в последние годы по выпуску отдельных видов промышленной продукции наблюдается увеличение уровня использования среднегодовой мощности предприятий республики.

Значительное снижение объемов производства в период становления рыночных отношений свидетельствует о том, что произошедшая смена собственника не дала ожидаемого эффекта. Многие из них не сумели не только увеличить объем производства, но и значительно сузили ассортимент выпускаемой продукции. Это особенно беспокоит в сложившихся условиях, когда на рынке действует жесткая конкуренция из-за насыщения его импортным продовольствием. Вместе с тем предприятия пищевой промышленности привлекают внимание инвесторов, так как продукция этой отрасли всегда пользуется спросом, не требует значительных (по сравнению с машиностроением, текстилем, деревообработкой) инвестиций и здесь можно получить быструю «отдачу».

Большинство видов выпускаемой пищевой продукции не способны конкурировать с импортными. Серьезным фактором, негативно влияющим на показатели конкурентоспособности, является высокая себестоимость продукции, обусловленная постоянным повышением стоимости энергоносителей, сырья, материалов, резкого роста стоимости перевозок всеми видами транспорта, а также несоответствие товарного вида и упаковки производимой продукции. Медленно развивается сеть лабораторий по проверке качества продукции и стандартизации продукции, что существенно влияет на уровень ее конкурентоспособности.

В последнее десятилетие в республике продолжается снижение покупательной способности населения, что ограничивает спрос на сельскохозяйственную продукцию, особенно на продовольственном рынке. Сочетание таких факторов, как поставка на рынок более дешевой аналогичной продукции и отсутствие адекватного сложившимся условиям регулирующего вмешательства государства, привело к свертыванию отечественного сельскохозяйственного производства.

Механизм изменения и регулирования цен в АПК существенно отличается от его функционирования в других отраслях экономики. Предприятия I и III сфер агропромышленного комплекса, выступая как местные монополисты, диктуют сельскохозяйственным производителям выгодную для себя ценовую политику. Саморегулирование сельскохозяйственного производства и рынка продовольствия неэффективно и недостаточно, а стихийное колебание цен в АПК столь значительно, что оказывает деструктивное или разрушающее воздействие в первую очередь, на сельское хозяйство, а затем и на другие отрасли АПК. Анализ свидетельствует об увеличении цен производителей по всем секторам пищевой промышленности.

За годы реформ ситуация в отраслях перерабатывающего комплекса характеризуется не только спадом производства всех основных продуктов питания, сокращением ассортимента вырабатываемой продукции, но и тяжелым финансовым состоянием большинства предприятий, старением производственных фондов на фоне сокращающихся инвестиций.

Усилилась тенденция к разрыву и дезинтеграции хозяйственных связей в сложившейся системе взаимоотношений «сельхозпроизводитель — переработчик — реализация».

Резко сократились поставки продукции непосредственно сельхозпроизводителями, в частности крупными хозяйствами. В условиях нарастающего дефицита сырья, особенно животного происхождения, перерабатывающие предприятия вынуждены приобретать скот и молоко у населения, фермеров и частных посредников. В результате растут транзакционные и транспортные издержки перерабатывающих предприятий.

На сегодня явно проглядывается стремление самих предприятий к поиску новых форм интеграции, попытки непосредственно через инициативу снизу сформировать различные кооперативные формы сотрудничества и партнерства, заново выстроить цепочку движения агропродукции от сельхозпроизводителя к розничной торговле. Такая ситуация особенно характерна для мясомолочной отрасли, что также усиливает актуальность маркетинговых исследований.

В настоящее время сфера заготовок и переработки потребительской кооперации, развиваясь практически в каждом сельском районе, выступает одним из основных связующих звеньев между сельскохозяйственным производителем и потребителем и, в некоторой степени, определяет экономическое положение страны, особенно уровень жизни сельского населения.

Кооперация длительное время выступала одним из основных заготовителей сельскохозяйственных продуктов и сырья в стране. В определенной степени потребительская кооперация является замкнутой структурой. Закупка продукции осуществляется в основном для обеспечения необходимыми товарами предприятий розничной торговли и общественного питания, для снабжения сырьем своих перерабатывающих предприятий. А произведенная продукция промышленных предприятий является основным источником товарных ресурсов кооперативной торговли [2].

Неудивительно, что наилучших результатов достигли кооперативные организации, сохранившие заготовки и переработку сельскохозяйственной продукции. Организации, у которых выше доля заготовительного оборота и объема реализации собственной продукции промышленных предприятий в валовом обороте, имеют большую долю в товарообороте региона и более высокую рентабельность.

Реальная конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции в заготовительно-перерабатывающем комплексе обеспечивается главным образом за счет перевода его экономики на интенсивный путь развития. Эта линия подкрепляется вводом в эксплуатацию новых, более производительных машин и оборудования, совершенствованием технологий производства, увеличением поставок оборудования и материалов, материальных ресурсов. Успешно решаются вопросы о закупке современного технического оборудования за рубежом. Решение этих вопросов позволит ввести в эксплуатацию новые мощности, обеспечивающие сохранность сельскохозяйственной продукции и глубокую ее переработку.

Особое внимание следует обращать на обеспечение комплексной переработки сельскохозяйственного сырья, обновление и расширение ассортимента продукции, выпуск улучшенных и новых ее видов. Это также способствует повышению конкурентоспособности продукции.

Немаловажную роль в развитии заготовительно-перерабатывающего комплекса должно сыграть внедрение новых видов и технологий упаковки и расфасовки товаров. Это направление развития должно стать стратегическим, так как обеспечивает рекламу кооперативной продукции без дополнительных затрат, создает торговую марку и имидж предприятия, увеличивает сроки полноценного хранения продукции, упрощает отношения с контролирующими органами [3].

Ассортимент выпускаемой продукции имеет важное значение для повышения эффективности производства. В США, например, свыше 50% картофеля, предназначенного для пищевых целей, перерабатывается в различную продукцию и только 31% потребляется в свежем виде. Ежедневно на американском рынке представлено более 60 наименований продуктов из переработанного картофеля и 10–12 новых находятся в стадии освоения. В нашей стране выпускается около 20 наименований.

Организация заготовок в современных условиях должна опираться на прогрессивную, индустриальную технологию их ведения. Технология закупок представляет собой совокупность технических и технологических процессов по доведению сельскохозяйственной продукции от производителя до потребителя, осуществляемых в сфере заготовок. Технологическая цепь подготовки и движения продукции от производства до потребителя включает следующие основные процессы: уборку продукции, ее товарную обработку, сортировку, упаковку, затаривание, погрузку, транспортирование, разгрузку, хранение и др. Эта технологическая цепь выходит за рамки сферы заготовок.

Заготовители включаются в технологическую цепь движения продукции от производства до потребителя не с начальных ее стадий, а с момента поступления продукции к ним. Начальные стадии, от которых зависит вся рациональная технология заготовок, находятся, по существу, вне поля деятельности заготовителей, а хозяйства, в силу объективных и субъективных причин, недостаточно ориентируются на технологические процессы, выходящие за пределы сдачи ими продукции заготовителю. Отсюда нередко низкое качество товарной обработки, сортировки, упаковки и других процессов, выполняемых в хозяйствах.

Известно, что одним из главных компонентов эффективной рыночной системы является качество продукции. Чтобы совершенствовать технологию и организацию заготовок, и тем самым улучшить качество сельскохозяйственной продукции, необходимо управление всей технологической цепью сосредоточить в одних руках. Целесообразно сосредоточить эти процессы в рамках заготовительных организаций или под их руководством, что повысит потребительские свойства товара.

Наиболее важным и сложным моментом в этом сегменте, как уже отмечалось, является проблема повышения качества сельскохозяйственной продукции — комплексная и очень сложная, в ее решении должны участвовать многие отрасли агропромышленного комплекса, в том числе и заготовки, направленные:

- на обеспечение хозяйств и предприятий, организаций и объединений сельского хозяйства необходимыми стандартами, нормативами и другими документами;
- планирование качества;
- анализ качества продукции и проводимых мероприятий;
- материально-техническое обеспечение качества;
- внедрение передовой технологии заготовок и сбыта продукции;
- организацию службы сбыта и качества продукции;
- подготовку квалифицированных кадров и контроль за соблюдением качества и сроков проведения всех работ по обеспечению высокого качества продукции;
- моральное и материальное стимулирование работников за обеспечение сохранности продукции, а также повышение ее качества за счет доработки и подсортировки и т.д.

Необходима также перестройка организации работы по определению качества и самой организации контроля за качеством сельскохозяйственной продукции. В этом плане центр тяжести в работе заготовителей следует перенести на приемные пункты, расположенные в хозяйствах. В период заготовок на этих пунктах должны работать товароведы и кладовщики — приемщики заготовительных организаций. Обеспечение правильной товарной обработки, сортировки и оценки качества продукции непосредственно в хозяйствах является одним из важнейших условий повышения уровня товарности продукции.

Концепция маркетинга предполагает ориентацию предприятий на потребителя и определения на этой основе того, какая продукция, когда, где и в каком количестве необходима. С учетом данной концепции строится весь процесс планирования производства, распределения и сбыта продукции, реализации услуг.

Современный маркетинг расширил свою деятельность от торгово-сбытовых операций до решения таких сложных проблем, как: формирование эстетического вкуса покупателей; анализ и прогнозирование тенденций развития научно-технического прогресса общества, а следовательно, и научное предвидение изменения его потребностей; организация производства; борьба за улучшение экологии окружающей среды; противодействие «черному рынку» и многих других.

Таким образом, агропромышленный маркетинг как самостоятельное направление теории современного маркетинга предполагает изучение, прогнозирование и осуществление предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов рынка в области производства, переработки, хранения, транспортировки и реализации сельскохозяйственной продукции с целью извлечения максимальной прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мисаков В. Методологические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. М.: Эль-Фа, 2006.
2. Оксанич Н., Фетисов Д. Сельскохозяйственная потребкооперация — фактор устойчивого развития малых форм хозяйствования // Экономика сельского хозяйства России. 2008. № 10.
3. Самородский В., Чернов А. Управление инновационным развитием промышленных предприятий. // АПК: экономика и управление. 2007. № 1.
4. Сиуканова И. Маркетинговый подход к формированию регионального рынка продовольствия // АПК: экономика и управление. 2009. № 2.
5. Ушаев И. Основные положения доктрины продовольственной безопасности // АПК: экономика и управление. 2008. № 12.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ И КАЧЕСТВОМ УСЛУГ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А.Б. КОЧКАРОВ

Кисловодский институт экономики и права,
соискатель

В статье предлагается использование принципов системного подхода к управлению эффективностью и качеством медицинских услуг, включающему такие составляющие объекты подсистемы) управления, как: рынок / потребители; инфраструктура / сотрудники; бизнес-процессы; финансы / экономика; экономическая эффективность деятельности ЛПУ.

Ключевые слова: экономика здравоохранения; эффективность лечения; методы анализа; пилотный проект; одноканальное финансирование; Концепция БОР; системный подход; система управления качеством медицинских услуг.

Коды классификатора JEL: L84, L88.

Экономика здравоохранения — одна из отраслей народного хозяйства страны, выполняющая функции сохранения и укрепления здоровья граждан, предотвращения заболеваний и их распространения, оказания широкого спектра медицинских и фармакологических услуг.

В конце XX и начале XXI вв. проблемы экономической оценки эффективности лечения стали одной из важных проблем сферы здравоохранения. Необходимость экономического анализа эффективности медицинских вмешательств определяется несколькими причинами. Во-первых, быстрыми темпами роста стоимости лечения наиболее распространенных заболеваний и общим удорожанием медицинских услуг. Во-вторых, появлением альтернативных методов лечения одного и того же заболевания, при выборе которых приходится учитывать не только их клиническую эффективность, но и стоимость. И, наконец, в-третьих, отставанием возможностей финансирования высокотехнологичных и дорогостоящих методов лечения, которое существует во всех странах.

В классической модели российской системы здравоохранения бюджетные медицинские учреждения финансируются в соответствии со сметным принципом. Иными словами, доходная часть больницы формируется «сверху», и именно за эти доходы, получаемые из бюджета, разворачивается конкурентная борьба. Платой за эту модель становится неизбежная нерациональность расходования бюджетных средств.

В связи с этим необходимо разработать современные пути оптимизации деятельности в здравоохранении и условно связать их с основными внутренними моментами реформирования отрасли.

Представляется также весьма важным привлечение к деятельности в здравоохранении инвесторов. Данный факт будет являться механизмом внешнего воздействия на совершенствование деятельности здравоохранения через концессионные соглашения, лизинговые договоры и другие актуальные формы государственно-частного партнерства (ГЧП).

До недавнего времени существовало несколько методов экономического анализа эффективности лечения: стоимостной анализ прибыли, анализ эффективности затрат, стоимостно-утилитарный анализ, ситуационный анализ и др. Наиболее совершенным методом анализа считался стоимостно-утилитарный анализ, который позволяет соотнести стоимость лечения и его влияние на продолжительность и качество жизни. К сожалению, данный метод слишком сложен, что затрудняет его широкое использование.

Целью некоторых исследований являлся также анализ издержек и эффективности, часто в связи с исследованием различий между государственными и частными поставщиками медицинских услуг. В других работах предпринимались попытки проанализировать и оценить влияние определенных характеристик управления на результаты деятельности медицинского учреждения, в особенности на издержки [1, 4].

В последние несколько лет в рамках исследований деятельности медицинских учреждений все больше внимания уделялось проблемам, связанным с изучением вопросов мотивации медицинских работников. Это неудивительно при той центральной роли, которую медицинский персонал играет в процессе оказания услуг здравоохранения [4].

В настоящее время в РФ ведется работа по реформированию бюджетной системы здравоохранения. Концепция реформирования бюджетного процесса направлена на повышение эффективности управления финансами здравоохранения путем смещения приоритетов от «управле-

ния бюджетными ресурсами (затратами)» к «управлению результатами». Одним из способов совершенствования управления финансами является бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), или программно-целевое бюджетирование. В общем виде БОР предполагает систему формирования бюджета, отражающую взаимосвязь между бюджетными расходами и достигнутыми результатами [2, 3]. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 19.05.2007 № 296 «Об утверждении правил финансирования расходов на реализацию в субъектах Российской Федерации пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения, и перечня субъектов в Российской Федерации, участвующих в его реализации» в 19 субъектах Российской Федерации уже начата реализация пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения [2].

В широком смысле под эффективностью ЛПУ понимают комплексную характеристику потенциальных и реальных результатов функционирования сети ЛПУ, учитывающую степень соответствия этих результатов главным целям системы. С учетом современных социально-экономических условий цель деятельности сети ЛПУ может быть сформулирована как обеспечение населения качественной МП в условиях ограниченного бюджетного финансирования и необходимости нахождения внебюджетных источников денежных средств на рынке медицинских услуг.

С учетом сформулированной цели и сложившихся в теории и практике медицины представлений специфика оценки эффективности деятельности ЛПУ проявляется в ее направленности на достижение медико-социальной и экономической эффективности.

Реализация системного подхода к построению системы индикаторов для оценки эффективности деятельности ЛПУ достигается за счет включения в управление контуром модуля качества МП всех взаимосвязанных элементов системы — здоровья пациента.

Система оценки деятельности ЛПУ определяет структуру звеньев (или подсистем) управления, таких как:

- 1) рынок/потребители (оценка спроса на услуги, рост рынка; доля рынка; индекс удовлетворенности потребителей; конкурентоспособность);
- 2) инфраструктура/сотрудники (оценка обеспеченности ресурсами; фондовооруженность; профессиональный уровень; мотивация труда);
- 3) бизнес-процессы (трудоемкость; ресурсоемкость; производительность труда);
- 4) финансы/экономика (оценка затрат на капитал; затратноемкость; себестоимость; фондоотдача; рентабельность);
- 5) эффективность деятельности ЛПУ (экономическая, бюджетная, социальная, медицинская) [4].

Рассматривая эти звенья и показатели качества медицинских услуг, как объекты управления, представляющие собой в совокупности систему, т.е. совокупность взаимодействующих элементов, можно с позиции системного подхода предложить следующие принципы управления эффективностью и качеством услуг здравоохранения.

Одним из широко распространенных методов определения динамических характеристик в любом производстве является так называемый пассивный метод, при использовании которого фиксируется естественное движение объекта в процессе его нормального функционирования. Полученные реализации массивов данных входных и выходных сигналов обрабатываются статическими методами. По результатам обработки получают параметры передаточной функции объекта.

Исходя из свойств передаточных функций системы, можно, например, сказать, что если звенья (элементы) системы соединены последовательно, то параметры (характеристики) этих звеньев (элементов) перемножаются.

По аналогии можно сказать, что, если, например, эффективность функционирования одного звена экономической системы — V_1 , а второго — V_2 , то общая эффективность этих двух звеньев будет: $V_{12} = V_1 * V_2$.

Даже из этого простого примера понятно, что, если эффективность функционирования одного (прогрессивного) звена равна, например, 0,9, а второго (отсталого) звена — 0,1, то общая эффективность будет равна 0,09.

Любая сложная система характерна многоветвящимися связями и соединениями своих звеньев. Поэтому очень часто имеет место разброс эффективности отдельных звеньев, и зачастую большой, что и приводит к низкой эффективности системы в целом.

Если вспомнить принципы теории надежности систем, то внутри системы одни звенья — высоконадежные, другие — малонадежные. Оптимальной с точки зрения надежности считается система, которая выходит из строя вся сразу, т.е. ресурсы выработаны всеми узлами одновременно. Поэтому необходимо использование методов решения оптимизационных задач.

В экономическом анализе для решения таких задач существует много методов, одним из которых (по аналогии с методом построения динамических характеристик в теории САР) является метод динамического программирования.

Методы динамического программирования широко применяются при решении таких оптимизационных задач, в которых целевая функция или функция ограничения, или же первое и второе одновременно, характеризуются нелинейными зависимостями.

Например, экономическая эффективность производства возрастает или убывает непропорционально изменению его масштабов; величина затрат при этом изменяется также непропорционально; напротив, изменение ритмичности производства может повлечь прямо противоположное изменение стоимости затрат; при росте эффективности производственного подразделения, выпускающего новейшую продукцию (услугу), этот результат может полностью смазаться при низкой эффективности кадровой службы; также, например, внутри самого производственного подразделения высокие качество и ритмичность производства по выпуску новой качественной продукции (услуги) могут почти потерять смысл при неорганизованной работе вспомогательных служб.

Покажем использование предложенных принципов и методов применительно конкретно к системе управления качеством медицинских услуг. Введем следующие обозначения:

W — эффективность запланированного мероприятия по повышению качества услуг;

n — количество медицинских услуг (звеньев системы, вовлеченных в данный процесс) (от 1 ... до n);

V_i — эффективность мероприятия по повышению качества каждой отдельной медицинской услуги (отдельного звена) функционирующей системы;

$ПП_i$ — предельная производительность (производственная функция) каждого отдельного звена системы.

Требуется определить необходимую ресурсоотдачу, предельную производительность и эффективность каждого звена, чтобы были достигнуты максимальная эффективность всего процесса, т.е. обеспечение необходимого качества всех в комплексе медицинских услуг.

Применяя описанную модель производственной функции к каждому звену системы управления качеством услуг и оптимизируя соотношения потребляемых ресурсов каждого звена, необходимо добиться такого состояния, чтобы производственная функция $ПП_i$ была 1.

Если каждое звено системы (или каждый этап реализуемого процесса оценки и управления качеством) будут иметь производственную функцию 1, то производственная функция всей системы будет не только тоже 1, а будет превышать значения производственной функции каждого отдельного звена (услуги).

Итак, чтобы добиться стабильного состояния системы, включающей перечисленные выше 5 ее блоков (или подсистем), необходимо следующее:

1) $ПП_i$ 1\$

2) тогда V_i — эффективность каждого отдельного звена (мероприятия по обеспечению качества отдельной услуги) функционирующей системы будет 1;

3) W — эффективность всего запланированного процесса — задается из условия вышеизложенных принципов стабильности и устойчивости системы и должна быть 1;

4) если i — количество звеньев системы, вовлеченных в данный процесс (от 1 ... до n) и V_i 1, то можно записать, что заданное условие $W \geq 1$, будет обеспечено, так как:

$$W = V_1 * V_2 * V_3 * \dots * V_i \dots V_n.$$

И тогда: $W \rightarrow \max$, при $V_i \rightarrow \max$.

Такой подход по реализации системы управления эффективностью и качеством медицинских услуг позволит разработать мероприятия по оптимальному использованию организационно-экономических ресурсов на каждом этапе внедрения мероприятий (каждом звене) системы, оптимизации каждого этапа (звена) реализации путем оптимизации соотношения ресурсов (рабочей силы, использования оборудования, приборов и средств, режима контроля, использования материальных затрат и пр.), оптимальной организации всего процесса мониторинга и управления качеством медицинских услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мартынич С.Л., Полесский В.А., Запороженко В.Г. и др. Роль мониторинга и оценки эффективности деятельности лечебно-профилактических учреждений при переходе на бюджетирование, ориентированное на результат // Экономика здравоохранения. 2007. № 6.
2. Постановление Правительства РФ от 19.05.2007 № 296 «Об утверждении правил финансирования расходов на реализацию в субъектах Российской Федерации пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения, и перечня субъектов в Российской Федерации, участвующих в его реализации».
3. Приказ Федерального фонда обязательного медицинского страхования от 26 мая 2008 г. № 111 «Об организации контроля объемов и качества медицинской помощи при осуществлении обязательного медицинского страхования».
4. Татарников М.А. Повышение эффективности управления здравоохранением на основе стандартов менеджмента качества // Вопросы экономики и управления для руководителей здравоохранения. 2007. № 2.

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

А.А. АКЕЖЕВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
аспирант,
г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185

З.Б. ЗОЛОВА

Горский государственный аграрный университет,
кандидат экономических наук, доцент,
362000, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ, ул. Кирова, 37

В статье рассмотрены классификации информации, предложен алгоритм формирования управленческой информации.

Ключевые слова: управленческая информация; классификация; алгоритм принятия решения.

Коды классификатора JEL: D83, M21.

Под управленческой информацией понимается совокупность сведений о процессах, протекающих внутри фирмы и ее окружении, которые служат основой принятия управленческих решений [3].

Информация может быть классифицирована по ряду позиций:

1. По назначению (одноцелевая — связана с решением одной конкретной проблемы; многоцелевая используется при решении нескольких самых разнообразных проблем).
2. По возможности хранения (фиксируемая информация может храниться практически бесконечно, не подвергаясь при этом искажению, чему свидетели наскальные надписи и рисунки; не фиксируемая информация используется в момент получения; она также может храниться некоторое время, но при этом постепенно искажается и исчезает).
3. По степени готовности для использования (первичная информация представляет собой совокупность полученных непосредственно из источника несистематизированных данных, содержащих много лишнего и ненужного; промежуточная информация состоит из сведений, прошедших через процесс предварительной «очистки» и систематизации, позволяющей решить вопрос о конкретных направлениях и способах их дальнейшего применения; конечная информация дает возможность принимать обоснованные управленческие решения).
4. По полноте информация бывает частичной или комплексной (последняя дает всесторонние исчерпывающие сведения об объекте и возможность непосредственно принимать любые решения; первая на практике может использоваться только в совокупности с другой информацией).
5. По степени надежности информацию можно разделить на достоверную и вероятностную (вероятностный характер может быть обусловлен принципиальной невозможностью получить от существующего источника надежные сведения, поскольку имеющиеся методы не позволяют этого сделать; неизбежными искажениями при их передаче, особенно в условиях иерархии управленческой структуры; заведомым распространением изначально ложных сведений).

Информация может быть также классифицирована по объему, источникам, возрасту, способам передачи и распространения.

Исследования показывают, что от 50 до 90% рабочего времени современный менеджер тратит на обмен информацией, происходящий в процессе совещаний, собраний, встреч, бесед, переговоров, приема посетителей, составления и чтения различных документов и т. п. [2]. И это — жизненная необходимость, поскольку информация сегодня превратилась в важнейший ресурс социально-экономического, технического, технологического развития любой фирмы. В таких условиях обладание информацией означает обладание реальной властью, поэтому лица, причастные к ней, часто стремятся ее утаивать, чтобы впоследствии на ней спекулировать, — ведь нехватка информации дезориентирует любую хозяйственную деятельность. Правда, точно так же ее дезориентирует и избыток информации, поэтому всегда необходимо уметь отделить нужную информацию от ненужной, полезную от бесполезной.

Движение информации от отправителя к получателю состоит из нескольких этапов. На первом происходит ее отбор, который может быть случайным или целенаправленным, выборочным или сплошным, предписанным или инициативным, произвольным или основывающимся на определенных критериях и т. п. [3, 4].

На втором этапе отобранная информация кодируется, т. е. облекается в ту форму, в какой она будет доступна и понятна получателю, например в письменную, табличную, графическую, звуковую, символическую и т. п., и соответственно этому подбирается подходящий способ ее передачи — устный, письменный, с помощью различного рода искусственных сигналов, условных знаков. Считается, что при передаче информации, особенно важной, не стоит ограничиваться одним каналом — сообщения по возможности лучше дублировать, не злоупотребляя, однако, составлением по каждому поводу документов, иначе поток бумаг может «захлестнуть».

На третьем этапе происходит передача информации, а на верхнем — ее получение, восприятие получателем, декодирование, т. е. расшифровка, и осмысление.

В определенной степени процесс обмена информацией облегчает краткость, ясность, недвусмысленность сообщений, в какой бы форме они не передавались, постоянный контроль за ее содержанием, способами передачи и приема, использование параллельных и перекрестных информационных каналов, дублирование устной информации письменной.

Собрания и совещания как форма обмена управленческой информацией. Совещания и собрания представляют собой форму коллективного обмена информацией, заканчивающуюся принятием конкретных решений.

Обычно они различаются кругом участников (на совещании присутствуют специалисты или заинтересованные лица, на собрании — весь персонал организации или его представители); кругом обсуждаемых проблем (на совещаниях рассматриваются конкретные текущие вопросы, на собраниях — более общие, накопившиеся за определенный период); целью (совещания имеют оперативный характер и призваны внести коррективы в деятельность предприятия; на собраниях, прежде всего, подводятся итоги и определяются планы на будущее) и т. п. [1].

Обычно эффективность подобного рода мероприятий невелика: как считают специалисты, она не превышает 10%, одной из основных причин чего является неумение подавляющего большинства людей работать посредством этой организационной формы деятельности. Вряд ли найдется другой вид коммуникаций, на осуществление которого тратилось бы столько времени и средств, отвлекалось бы от повседневных дел столько людей, сколько для проведения собраний и совещаний, поэтому бытует в немалой степени справедливое мнение о том, что лучшими из них являются те, которые вообще не нужно проводить. Но иногда, несмотря ни на что, делать это все же целесообразно.

Продолжительность совещаний, за исключением чрезвычайных случаев, не должна превышать двух часов, и это не случайно. Психологи отметили, что уже через 30–40 минут у людей наблюдаются признаки ослабления внимания; через 70–80 появляется физическая усталость; через 80–90 развивается отрицательная активность — разговоры, занятие посторонними делами; через 2 часа непрерывной работы ее участники готовы пойти на все, чтобы скорее разойтись по домам. Понятно, что здесь уже не до конструктивной плодотворной работы.

При проведении собраний и совещаний необходимо строго придерживаться регламента: мероприятие начинается в точно назначенный срок без ожидания опаздывающих, и если не случается непредвиденных событий, должно быть закончено в предусмотренное время.

Успех любого совещания или собрания во многом зависит от умелости его руководителя. Последний, если речь не идет об «оперативке», совсем не обязательно должен быть «боссом», но непременно пользоваться авторитетом и уважением собравшихся и лично знать достоинства и недостатки большинства присутствующих.

Первой обязанностью руководителя является психологическая разгрузка участников мероприятия, выведение их из обычного рутинного состояния и включения в активную работу. Этого он достигает, создав доброжелательную обстановку и наладив неформальные отношения, что позволяет в дальнейшем обеспечить свободный обмен информацией, полностью использовать опыт, знания и компетенцию людей [1, 3].

Другой обязанностью руководителя является решение организационных проблем: обеспечение соблюдения регламента, порядка и дисциплины среди присутствующих (недопущение хождения, разговоров и т. п.), ведения протокола.

Наконец, *третья обязанность* состоит в активизации аудитории и организации дискуссии. Для этого ему необходимо внимательно слушать выступающих, наблюдать за ними, фиксировать развитие обсуждения, его узловые моменты, замечать и поддерживать новые идеи, управлять конфликтами, находя свой «ключ» к каждому из собравшихся.

Итоги совещания оцениваются количеством и качеством выработанных на нем управленческих решений, и если таковых не последовало, то оно оказывается бесполезным. Именно в эти решения превращаются «заготовки», сделанные перед началом мероприятия — различного рода справки, диаграммы, графики.

В последнее время в западных фирмах получили распространение так называемые «проблемные совещания» где происходит совместный поиск решения тех или иных важных проблем в диалоге между рядовыми сотрудниками и руководством. Обычно такие совещания проходят в три этапа.

На *первом этапе* сотрудники (как правило, одного уровня) встречаются с высшими руководителями и высказывают им все «наболевшие» проблемы, накопившиеся за истекший год. Пер-

сональная критика при этом не допускается, так как считается, что она снижает эффективность подобных мероприятий. Обоснованность полученных сведений и жалоб проверяется на месте.

На втором — руководители, базируясь на полученной информации, ищут возможные пути решения поставленных проблем.

На третьем этапе созывается общее собрание, на котором разработанные на предыдущем этапе варианты всесторонне обсуждаются и принимаются наиболее подходящий, в соответствии с которым все и обязаны действовать.

Организация коммуникативных процессов. Надежность и эффективность передачи информации зависит от коммуникативности, т.е. передачи информации от одного субъекта другому. В качестве субъектов могут выступать как отдельные лица, так и организации.

Обмен информацией включает три этапа:

- 1) инициирование;
- 2) передача информации от источника в пункт назначения;
- 3) воздействие информации на получателя и его отклик.

Субъекты между собой могут иметь различные конфигурации этой связи. Существуют коммуникационные сети, имеющие вертикальную, горизонтальную и диагональную связь.

От разных видов коммуникации можно получить различную степень богатства информации.

Доведение информации или организация распространения информации может быть различной. Одна информация — это информация, которая должна быть доведена до каждого работника (несет общий фактор).

Передача информации большого объема проходит путем отсеивания. Соответствующие лица занимаются тем, что они сортируют информацию на предмет того, должна ли она быть передана руководителю или нет. Это так называемый метод отсеивания информации.

Процесс управления связан с непрерывной разработкой и принятием решений. Решения вырабатываются в каждом цикле управления, на всех его стадиях и при выполнении каждой функции [2]. Задача решений, в конечном счете, сводится к согласованию целей отдельных исполнителей, субординированию и координации их взаимодействия. Именно посредством принятия и реализации решений осуществляется процесс управления. Разработка решений предусматривает развитие объекта управления и выбор регулирующих воздействий на него с целью достижения определенных технико-экономических показателей деятельности организации [4].

Решение является результатом оценки ситуации путем обработки информации и выступает как продукт управленческого труда, а информация в этом случае становится предметом труда. Все решения должны быть подчинены главной цели — выполнению контракта (вводу объектов в действие в договорной срок), соответствовать закономерностям развития товарно-денежных отношений и отвечать требованиям социальных законов. Поэтому все промежуточные решения должны согласовываться с конечной целью и взаимоувязываться.

Рассматривая проблему в ключе диагностики экономического состояния предприятия, важными качествами решений являются их научная обоснованность, четкая направленность и экономическая результативность. Решения будут обоснованными только тогда, когда при их разработке проведен достаточно широкий анализ конкретной производственной и социальной обстановки. Для этого при переработке достоверной информации применяются различные методы анализа с использованием экономико-математических методов [2]. Решения должны быть своевременными, т.е. соответствовать сложившейся обстановке на строительство к моменту их принятия и предотвращать нарастание негативных явлений. Четкая направленность решений обеспечивается принятием их в пределах прав соответствующих руководителей, при этом каждое решение должно иметь точный адрес, быть понятным исполнителям и не допускать разночтений.

Характер решаемых задач видоизменяется с повышением иерархического уровня организации управленческой системы. На низших уровнях управления задачи носят скорее тактический характер. Это объясняется тем, что низовые звенья управления находятся в сфере объекта управления, могут своевременно получить детальную информацию о любых отклонениях от намеченного плана и быстро принять соответствующие решения [3]. Решать долгосрочные задачи низовые звенья управления не могут, так как они располагают только кратковременными запасами ресурсов. Органы управления высшего уровня по большей части решают стратегические задачи, связанные с перспективным планированием, распределением крупных партий ресурсов. Отсюда вытекает необходимость агрегации информации для высших уровней управления, как по структуре информационных потоков, так и по времени. При передаче решений низшим звеньям управления каждая ступень иерархической системы управления выступает обычно как генератор дополнительной информации.

Разработка решения осуществляется в несколько этапов. Их количество зависит от вида решения и времени, на которое оно рассчитано. Например, решения, принимаемые при регулировании производственного процесса, т.е. оперативные и краткосрочные, прямо вытекают из информации. Задача разработки таких решений — выявить отклонения от графика и выработать меры по их ликвидации.

Процесс разработки решений начинается с уяснения и формулировки их смысла и получения необходимой информации. Основная задача в дальнейшем заключается в выборе методов анализа информации с выделением главных переменных и критериев сравнения вариантов. Критериями сравнения вариантов экономической эффективности и устойчивости являются продолжительность выполнения работ, затраты труда, равномерность использования ресурсов, себестоимость, прибыль [2].

Не менее важное значение имеет и выбор ограничений. Например, при разработке плана в качестве критерия оптимальности может быть принята прибыль. Ограничениями в этом случае могут быть: задания, определяющие ввод в действие новых объектов, объемы работ по ним, лимит численности рабочих и служащих, количество выделяемых дефицитных материально-технических ресурсов, производительность труда и т.д.

При решении многих задач производства приходится учитывать не один, а несколько критериев. При этом нередко оптимизация по одному из них ухудшает значение других. Один из возможных методов оптимизации в таких случаях заключается в том, что сначала ее выполняют по одному из критериев, а остальные учитывают в качестве ограничений, затем — по другому критерию и т.д. Если же критерии являются противоречивыми, то при оптимизации за основу принимают их все.

Порядок обсуждения и принятия решений зависит от вида. Предприятия (организации), характера их собственности, назначения решений и времени, на которое рассчитано их выполнение. Основным принципом является централизм, сочетающий централизованное руководство и хозяйственную самостоятельность хозяйствующих субъектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Урсул А.Д. Информатизация общества. Введение в социальную информатику. М., 1971.
4. Файоль А. Общее и промышленное управление : пер. с фр.//Контроллинг. М., 1992.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

А.А. КУДАЕВА

ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет»,
аспирант

С.А. ШИДОВ

ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет»,
преподаватель

В статье рассмотрены проблемы развития предпринимательства. Предложены пути совершенствования системы управления предпринимательских структур в хозяйственном комплексе.

Ключевые слова: предпринимательство; конкуренция; система; управление; предприятия.

Коды классификатора JEL: L21, L26.

Проблемам развития предпринимательства в России посвящено достаточное количество работ как отечественных, так и зарубежных авторов. При этом большинство авторов сходятся во мнении, что практическое осуществление эффективного и конкурентоспособного предпринимательства возможно лишь при условии существования предпринимательской среды. Предпринимательская среда интегрирует в себе общественно-экономическую ситуацию, которая охватывает существование предпринимательского корпуса, доминирование экономических связей рыночного типа, диапазон возможностей для формирования и использования капитала (финансовых ресурсов). Естественной средой для успешного развития предпринимательства является рыночная экономика с соответствующими активными правовыми и социально-экономическими регуляторами и инфраструктурой.

К основным параметрам предпринимательской среды можно отнести:

- 1) наличие стабильной национальной кредитно-денежной системы;
- 2) использование льготной системы налогообложения, способствующей быстрому приливу финансовых средств в сферу бизнеса;
- 3) создание активно действующей системы инфраструктурной поддержки предпринимательской деятельности (коммерческих банков, товарно-сырьевых бирж, страховых компаний, научно-консультационных и учебных центров общего предпринимательства, менеджмента, маркетинга);
- 4) государственную поддержку предпринимательства в сфере финансов и материально-технического снабжения;
- 5) внедрение эффективной защиты промышленной и интеллектуальной собственности;
- 6) упрощение процедуры регулирования предпринимательской деятельности государственными органами управления;
- 7) правовую защищенность предпринимательства;
- 8) формирование в обществе привлекательного имиджа предпринимательства, терпимости к его временным неудачам.

Как показала практика, формирование устойчивой предпринимательской среды на территории Кабардино-Балкарской республики — весьма трудоемкий процесс, сопряженный с рядом организационно-правовых и экономических проблем. По данным опроса, проведенного с участием автора, к основным проблемам предприниматели, работающие в рамках муниципальной экономики, склонны относить пробелы в действующем законодательстве, нехватку ресурсов, сложность доступа к деловой информации, неурегулированность вопросов, связанных с защитой прав работников, занятых в малом бизнесе.

Таким образом, рост предпринимательской активности зависит от благоприятности среды для бизнеса.

Говоря о конкурентоспособном предпринимательстве, прежде всего необходимо выяснить, что же такое «конкурентоспособность». Конкурентоспособность — это совокупность потребительских, стоимостных характеристик товаров, определяющих их успех на рынке, т.е. способность данного товара быть обмененным на деньги в условиях широкого товарного предложения. Конкурентоспособный товар — это товар, имеющий высокую ценность для потребителя. Конкурентоспособность товара зависит как от его потребительских свойств, включая услуги, так и от цены. Он должен не просто обладать способностью противостоять товару-конкуренту, но и превосходить его. Высокая конкурентоспособность товара находит свое отражение в зна-

чительной доле рынка, приходящейся на данный товар, в более высокой прибыльности его производства и сбыта. Конкурентоспособность товара в существенной мере формируется на стадии производства, так как важнейшими факторами, определяющими ее, являются отличное качество продукции и передовой технический уровень ее производства.

Следовательно, конкурентоспособность представляет собой отражение субъективной сущности предпринимательства в области объективной сущности экономической системы [4].

Только выход на рынок с конкурентоспособным товаром дает предприятию возможность выжить в условиях рынка. Предприятия, выпускающие неконкурентоспособный товар, обречены на гибель.

Перспективы развития конкурентоспособного малого предпринимательства связаны прежде всего с созданием конкурентной среды как одного из элементов предпринимательской среды. Конкуренция ослабляется различными способами, включая тайные сговоры и временное снижение цен с целью вытеснения конкурентов. Ее можно эффективно ограничивать даже при наличии многих производителей — путем установления контроля над распределительными системами. Конкуренция сдерживается вертикальными ограничениями. Широкий простор для неконкурентного поведения открывают также новые технологии [5].

Формирование конкурентной среды определяется множеством факторов, действующих на микро- и макроуровне. Мотивация как источник поведенческого ресурса конкурентной среды воздействует посредством давления на человеческий ресурс предпринимательской фирмы, способствуя формированию тех свойств, качеств и различий, которые нужны не столько самой фирме, сколько рынку, чтобы можно было считать эту фирму выступающей уже не как объективный фактор рыночной среды, а как индикатор конкурентоспособности предпринимательской среды [1].

Тем самым различия в свойствах структур видоизменяют образ предпринимательства и делают его жизнестойким к меняющимся условиям конкурентной среды и более общего экономического и иного окружения. Современная эволюция технологий и экономических институтов — это тема, к которой обращались А. Чандлер, Т. Хьюз и К. Фридмен, но в их работах нет ответа на вопрос, как понимать предпринимательство в контексте его свойств, обретающихся в результате взаимодействия и конкурентного противостояния их в поле собственных индивидуальных мотивационных интересов, и проблем развития экономической системы в целом. Современная макроэкономическая ситуация в России ориентирована на поиск средств для наполнения бюджета и далека от реального стимулирования долгосрочных инвестиций в развитие производства, что, естественно, сдерживает диверсификацию производства, инновационное и венчурное предпринимательство, которое является питательной средой для развития малого бизнеса [2].

Если в условиях смешанной рыночной экономики конкуренция обеспечивает рост более эффективных предприятий за счет менее эффективных, в нашей современной экономике все наоборот: самые производительные компании часто не имеют стимулов и возможностей для инвестиций. Это объясняется тем, что неэффективные компании нередко пользуются льготными и скрытыми субсидиями, которых лишены эффективные. Устранение неравенства условий конкуренции позволило бы России, по оценкам экспертов Международной консалтинговой компании McKinsey, изучавшей экономику нашей страны, достичь быстрых темпов экономического роста — до 8% в год.

К негативным явлениям следует отнести и то, что предприятия страны получили в наследство от административно-командной системы традиции нерыночного поведения. Их сложное положение усугубляется особенностями формирования рынка: высокой степенью специализации для многих передовых технологических отраслей промышленности; закрепленностью отдельных производителей за определенными регионами, локализацией хозяйственных связей, обусловленной резким ростом транспортных тарифов.

Сегодня характеристика степени развитости конкурентоспособности предпринимательства неприглядна. С точки зрения конкурентоспособности продукции и влияния конкуренции на сбыт роль малых предприятий все еще незначительна. Исследования по данному вопросу говорят, что степень влияния конкуренции на сбыт оценивается как «умеренная» и «низкая», а все оценки конкурентоспособности у мелких предприятий существенно ниже, чем у крупных. Ее можно оценить как «низкую» — на внешних рынках и как «среднюю» — на внутреннем рынке. Более высокое значение имеет конкуренция с товарами СНГ и ближнего зарубежья. Причем конкурентная борьба ведется на фоне сбыта продукции, которая во многих случаях существенно ниже мировых стандартов по уровню качества. Пока можно говорить о тенденции повышения конкурентоспособности лишь продовольственной продукции, и этим должны воспользоваться отечественные производители. Что касается стратегии конкурентной борьбы, то здесь преобладают преимущественная ориентация на расширение ассортимента, стремление удовлетворять постоянно меняющиеся небольшие по объему, а иногда временные потребности клиента, что свидетельствует о весьма консервативной и односторонней конкурентной стратегии предпринимателей [3].

Это относится и к крупным предприятиям, особенно энергетического и транспортного машиностроения, их продукция также неконкурентоспособна. Так, за 1991–2004 гг. выпуск науко-

емкой продукции в машиностроении уменьшился с 45,3 до 27%. При критическом износе парка оборудования в машиностроении (более 70% в 2004 г.) и малой загрузке производственных мощностей (около 40 %) увеличение выпуска конкурентоспособной продукции во многих случаях невозможно даже по более низким ценам. В развитых же странах серийный выпуск высокотехнологичных изделий достигается за счет широкого использования гибких производственных систем. Это приводит к удешевлению продукции. Например, за 1982–1995 гг. компьютеры в США подешевели в 2 раза.

Не сложилась в стране и система малых предприятий узкой специфической дифференциации, для которой необходимы, с одной стороны, высокий уровень доходов широких слоев населения, а с другой — развитая институциональная и производственная инфраструктура.

Кроме создания основополагающих элементов существования успешного и конкурентоспособного предпринимательства (предпринимательской и конкурентной среды), по мнению автора, необходимо преодоление следующих основных барьеров, мешающих развитию и успешной работе предпринимателей.

1. Проблемы институциональной среды функционирования предпринимательства, к которым относятся: нерациональные процедуры создания и ликвидации предприятий предпринимательского сектора; неразумная и неустойчивая система налогообложения; усложненная процедура лицензирования и сертификации; отсутствие инфраструктуры развития предпринимательства.
2. Взаимоотношения предпринимательских предприятий с органами государственной и муниципальной власти, чиновниками. Произвол, вымогательство и коррупция чиновников, отсутствие авторитетных органов, представляющих в высших эшелонах государственной власти интересы и права предпринимательства.
3. Взаимоотношения предпринимателей с финансово-кредитными учреждениями. Прежде всего отсутствие эффективной системы кредитования, а также произвол банковских служащих.
4. Теневая экономика и влияние криминального мира (вымогательство преступников и невозможность защиты законными средствами).
5. Взаимоотношения малого бизнеса с крупными предприятиями.
6. Взаимоотношения предприятий малого бизнеса друг с другом: разобщенность интересов и поведения, недобросовестное партнерство.
7. Внутренние проблемы малого бизнеса. Здесь выделяются: высокая стоимость и низкое качество образовательных услуг для предпринимателей; недобросовестное поведение наемных работников; факторы неблагоприятной внутренней среды.
8. Информационные проблемы.
9. Отношения предпринимателя и общества: недоверие общества к предпринимателям, их продукции; пренебрежение интересами общества со стороны предпринимателей.

В настоящее время законодательное определение имеют только понятия «малое предприятие», «субъект малого предпринимательства». Также имеет смысл ввести понятие «мини-предприятие», означающее предприятие минимальных размеров типа индивидуального и семейного. Целесообразно также при определении понятия «малое предприятие» учитывать не только его численность, но и размер оборота, стоимость производственных фондов, как это делается в большинстве развитых стран.

С точки зрения институциональных преобразований необходимо создавать и развивать сеть специальных государственных организаций по поддержке предпринимательства, агентств по его развитию, как это сделано в развитых странах. Такие агентства могут не только оказывать помощь малым предприятиям в маркетинге, управлении финансами и кадрами, осуществлять связи предприятий с городской администрацией и государственными информационными сетями, но и контролировать выдачу и эффективное целевое использование кредитов. Действуя в контакте с отделениями антимонопольного министерства, они способствовали бы разрушению монопольных барьеров. С помощью данных агентств можно обеспечить и столь необходимую для развития малых предприятий систему лизинга. При этом объектом аренды могло бы быть не только производственное оборудование, но и услуги (бухгалтерские, факс, электронная почта и др.).

В Кабардино-Балкарской Республике в настоящий момент создан ряд объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, их число продолжает постоянно расти. Из них можно выделить некоммерческое партнерство «Региональный центр поддержки малого предпринимательства» (РЦППМ).

Сложным вопросом остается процесс регистрации и перерегистрации предприятий малого бизнеса. Отсутствие единого порядка государственной регистрации юридических лиц на территории Российской Федерации приводит к созданию нормативно-правовых актов регионального и муниципального уровней, усложняющих данный процесс, а в ряде случаев и удорожающих его [4, 5].

Значительное увеличение срока регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей связано с объединением государственной регистрации и постановки на учет

в органах государственной налоговой службы, статистики, отделениях Пенсионного и других внебюджетных фондов, а также с процессом открытия накопительных или временных счетов для формирования уставного капитала. Таким образом, в согласовании решения о государственной регистрации участвуют 10–15 организаций. Поэтому в новом законе «О государственной регистрации юридических лиц» целесообразно отразить следующие основные принципы:

- а) прохождение всех процедур регистрации «в одном месте» с присвоением новой фирме единого идентификационного номера для использования всеми государственными органами и учреждениями;
- б) самостоятельное решение регистрационными органами вопросов постановки на учет в налоговый орган и иные организации, проведение платежей и сдача отчетности в которые предусмотрены для юридических лиц действующим законодательством;
- в) законодательное ограничение срока всего регистрационного процесса 10–15 днями. Не снижая ответственности предпринимателя-владельца фирмы, следует все же существенно упростить процедуру перерегистрации предприятий малого бизнеса в связи с изменением сферы деятельности.

Еще одна проблема институциональной среды заключается в несовершенстве законодательства в сфере лицензирования и сертификации малых предприятий. Лицензирование, вводя ограничения на определенные виды деятельности, уже само по себе является одним из основных барьеров для развития предпринимательства. Связано это с тем, что в настоящее время в стране сертификация продукции и лицензирование деятельности регулируются двумя принятыми с разницей в пять лет и не согласованными между собой законами: «О сертификации продукции и услуг» (1993) и «О лицензировании отдельных видов деятельности» (1998). В некоторых регионах Российской Федерации перечень лицензируемых видов деятельности значительно превышает таковой, предусмотренный федеральными нормативными актами. В ряде случаев необоснованно занижаются сроки действия выдаваемых лицензий, иногда лицензионные органы требуют для осуществления деятельности в регионах дополнительной регистрации лицензии, выданной в другом регионе. При этом порядок регистрации практически повторяет процедуру лицензирования.

Получение лицензии — сложная, дорогостоящая процедура, зависящая от местных чиновников, нарушающих установленные сроки рассмотрения заявлений на выдачу лицензий и направления его результатов заявителю. Поэтому необходимо, чтобы весь свод правил о лицензировании и сертификации (цели и задачи, содержание, механизмы и процедуры реализации) был изложен на долгий срок и в едином законе (а не в подзаконных актах и ведомственных инструкциях), в котором: законодательно разграничивались бы полномочия в сфере лицензирования между федеральными и региональными органами исполнительной власти; четко определялись бы процедуры проведения независимой экспертизы при подготовке и выдаче лицензий; были снижены размеры лицензионного сбора; сокращено число видов деятельности, подлежащих лицензированию.

Революционным можно назвать ведение программы «одно окно», реализация которой позволяет предпринимателю получить весь необходимый пакет документов для организационной деятельности в одном «окне» в течение 1–2 дней.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Предпринимательская функция в экономической системе. М.: ИМЭМО РАН, 1990.
2. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. М.: Экономика, 2007.
3. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости). пер. с англ. / под ред. Ю.Я. Ольсевича. М.: Экономика, 1996.
4. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: власть и бизнес. М.: Экономика, 1999.
5. Широков Б.М. Малый бизнес: финансовая среда предпринимательства. М.: Финансы и статистика, 2006.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ПОДСИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А.С. КАНИХОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
соискатель
Нальчик, ул. Л. Толстого, 185

З.А. АЛОЕВА

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
соискатель
г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185

В статье рассмотрены методические аспекты управления затратами как подсистемы управления сельскохозяйственным предприятием. Проанализированы основные факторы, влияющие на выбор подсистемы управленческого учета и основные признаки классификации этих подсистем, а также их структура.

Ключевые слова: управление; затраты; факторы; предприятия; оптимизация.

Коды классификатора JEL: Q13, Q14.

Управление — сложный социально-экономический процесс, он в широком смысле слова обозначает воздействие на предмет, объект, систему для сохранения их устойчивости или перевода из одного состояния в другое в соответствии с заданными целями. Основная цель управления состоит в получении наибольшего результата от хозяйственной деятельности при наименьших совокупных затратах живого и овеществленного труда. Прибыль, как конечный результат, формируется как разность между доходами и совокупными затратами, а рост уровня доходов в условиях рынка при высокой степени конкуренции достаточно проблематичен. Очевидно, что основные управленческие решения должны быть связаны с затратами предприятия и направлены на их минимизацию [1, 5].

Основными факторами, на основе которых формируются условия для эффективного управления экономическими процессами, являются: форма собственности, форма государственного устройства, степень государственного вмешательства в экономические процессы, зрелость рыночных отношений.

Процесс управления — это функционирование принятой организационной структуры, которая отражает ход выполнения функций управления и характеризует его динамику. Этот процесс имеет свое (специфическое) содержание, обусловленное его сущностью; свои стадии и внутренние этапы осуществления, предполагающие определенную последовательность действий в пространстве и во времени [2, 6].

Управление — понятие многогранное и поэтому рассматривать его надо с нескольких точек зрения: как процесс; как организацию этого процесса; как стиль управления, т.е. позиции личности руководителя.

Наибольший интерес представляет в рамках нашего исследования управление как процесс, фазы которого представлены на рис. 1.

Главными функциями управления являются: планирование; координация; контроль; мотивация; принятие решений (рис. 1). Искусство управления состоит в том, чтобы гарантировать существование предприятия и приспособлять его к развитию рынков и внешней среды.

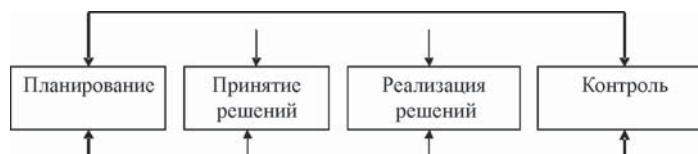


Рис. 1. Алгоритм процесса управления

Возникающие в этой связи проблемы состоят в своевременном получении и переработке информации, которая сигнализирует об изменениях в развитии. Важность информации (внут-

ренной и внешней) как производственного фактора возрастает, но на сельскохозяйственных предприятиях часто недооценивают ее значение для управления.

Для обеспечения управления затратами и финансовыми результатами в целом необходимо иметь правильное представление как о внешней среде, так и о состоянии производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия, реально оценивать перспективы и реализовать их.

Анализ затрат осуществляется на всех стадиях управления.

Планирование включает в себя выбор долговременных и ближайших целей и разработку стратегических планов для их достижения.

Координация — определение наилучших направлений использования ресурсов предприятия для выполнения намеченных планов.

Контроль обеспечивает исполнение решений и обратную связь, для того чтобы цели фирмы и ее стратегические планы реализовались оптимальным образом.

Мотивация — формирование системы мотивов, побуждающих к выполнению принятых решений.

Принятие решений — выбор наилучшего варианта достижения целей хозяйствующего субъекта.

На всех этапах управления необходимо концентрировать и грамотно использовать данные о затратах как факторе, играющем важную роль в выработке окончательного решения и в конечном счете определяющем конкурентоспособность предприятия.

Информация о затратах является существенным фактором для всех стадий управления. Предметом анализа затрат являются различные виды расходов предприятия или его сегментов. С помощью анализа определяется целесообразность затрат по каждому направлению хозяйственной деятельности и определяется, что в перспективе в отношении их следовало бы предпринять.

К экономическим методам менеджмента относятся следующие [4]:

1. Методы, регулируемые федеральными и региональными органами: налоговая система страны; налоговая система региона; кредитно-финансовый механизм страны; кредитно-финансовый механизм региона; законодательная база страны.
2. Методы, регулируемые фирмой: экономические нормативы функционирования фирмы; система материального поощрения работников; система ответственности за качество и эффективность работы; применение научных подходов и современных методов менеджмента (системного анализа, прогнозирования, оптимизации).

Первая группа методов относится к факторам внешней среды системы менеджмента, параметры ее не определяются фирмой. Вторая группа методов формируется непосредственно фирмой. Наибольший интерес представляют экономические нормативы функционирования фирмы, среди которых важнейшими являются: норма рентабельности; уровень доходов; уровень издержек обращения; производительность труда; оборачиваемость оборотных средств; фондоотдача; ресурсоотдача; затратноотдача; фондовооруженность труда и т.д.

Экономические нормативы включаются в бизнес-план и попадают в функциональную подсистему системы менеджмента [1, 3]. Информация о затратах и всех факторах, их определяющих, — основа процесса управления. Без нее невозможно сформулировать цели управления, оценить ситуацию, определить проблему, подготовить и принять решение, проконтролировать его выполнение.

При управлении затратами используется большое количество информации (первичной, вторичной, документальной и недокументальной). Оценка количества информации определяется характером процесса управления и оценивается различными показателями (символ, байт, бит, слово и т.д.). По нашему мнению, вся аккумулируемая информация должна соответствовать общепринятым качественным требованиям (достоверность, точность, полнота, актуальность, ценность, полезность) и принципам разумной достаточности. Структура источников информации и форм ее сбора регламентируются системой управленческого учета, принятого на конкретном предприятии.

Учет — это установление чего-либо, измерение количественной и качественной сторон явления или процесса. Количественная выражается числами, а качественная — восприятием. Существуют три вида учетной информации: оперативная, управленческая и финансовая.

Под управленческим учетом понимается систематизация информации, используемой специалистами и службами внутри предприятия для принятия управленческих решений. Управленческий учет имеет следующие основные функции:

- регистрация затрат по видам и местам возникновения, их классификация, обобщение и экономическая интерпретация для принятия управленческих решений;
- оценка затрат по конкретным видам реализованных товаров или услуг;
- управление стоимостью, получение точных данных о себестоимости товаров для использования управленческим персоналом при принятии решений о цене, составе товарооборота, технологии продажи и т.д.;

- анализ затрат, исследование их структуры и динамики, предоставление информации, пригодной для управленческого планирования и контроля, принятия решений краткосрочного и долгосрочного действия.

По нашему мнению, управленческий учет должен аккумулировать информацию, способствующую оценке целесообразности и экономической эффективности конкретных видов затрат по отдельным видам товаров и конкретным предприятиям. При этом необходимо регистрировать конкретные причины (внутреннего или внешнего характера), под воздействием которых имели место существенные отклонения затрат. Анализ хозяйственной деятельности на основе широкого круга информации расширяет и дополняет традиционные системы учета.

В современных условиях в отечественной практике наметилось деление анализа на финансовый и управленческий, что обусловлено сложившимся делением бухгалтерского учета на финансовый и управленческий. Такое разделение несколько условно, так как внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего. Все формы тесно взаимосвязаны между собой и представляют в совокупности единый информационный поток.

Однако в отечественной экономической практике в настоящее время не сложилась единая система формирования управленческого учета. Он составляется в соответствии с потребностями руководителя и поэтому может выполнять функцию управленческих расчетов и информационно-экономического инструментария для менеджера. Наряду с информационной функцией он выполняет также функции координации и коммуникации (связи, общения, понимания).

Информацию и расчеты, используемые в управленческом цикле, можно классифицировать по следующим критериям:

- ♦ направленность информации: внутренняя; внешняя;
- ♦ повторяемость: текущая; случайная;
- ♦ объекты: предприятия; отделы (подразделения); товары;
- ♦ временной аспект: за период времени; на момент времени;
- ♦ стоимостные категории: поступления / выплаты; приход / расход; доходы / затраты; объем товарооборота / издержки обращения; фактические / плановые.

Такие расчеты не самоцель, а средство достижения цели, поэтому они носят инструментальный характер. Эта целесообразность расчетов на практике реализуется в их организационном построении.

Систематический учет и анализ издержек, как основного элемента затрат, служит для управления технологическими процессами соединения ресурсов в соответствии с основной целью — прибылью. Предметом принятия решений во внутренней сфере является объем деятельности и его структура с учетом конкретной рыночной ситуации, а на этой основе определяется величина издержек и их структура. Процесс трансформации ресурсов в продукты и услуги можно детально представить в таких понятиях, как преимущества и недостатки, а в денежной форме в виде поступлений — выплат, затрат — доходов, издержек обращения — объема товарооборота и так далее. При таком подходе возможны рациональные с точки зрения «цель — средства», решения относительно процесса хозяйственной деятельности. Это относится как к уже реализованным решениям, так и к готовящимся к принятию. В первом случае анализируются ошибочные решения с целью их предотвращения в будущем, а во втором случае речь идет о попытках расчетов возможных последствий принимаемых решений.

Управление затратами и, в частности, издержками обращения в связи с этим является важным этапом экономической работы на предприятии и направлено на достижение основной цели — максимизации прибыли.

Управление стоимостью отличается от производственного учета тем, что под этим подразумевается регулирование уровня затрат независимо от того, имеют ли они непосредственное влияние на товарно-материальные запасы или финансовую отчетность или нет. Наиболее эффективно оно может быть реализовано при организации системы своевременного производства (ССП), которое, в самом упрощенном понимании, означает систему обеспечения процесса обращения «точно к моменту», получившей название «канбан» [2]. Данная система управления зародилась на промышленных предприятиях Японии и является следствием высокой концентрации производства и дефицита собственных ресурсов.

ССП рассматривает наличие товарно-материальных запасов с философской точки зрения как зло, существование которого затрудняет решение важных вопросов.

Большие материальные запасы, как утверждают сторонники СПС, не дают возможности компании стать такой конкурентоспособной, какой она могла бы быть. С практической точки зрения главной целью СПС является устранение любых лишних расходов, а основной причиной их возникновения являются чрезмерные запасы. Поэтому все, что касается нормализации товарных запасов, должно находиться под постоянным наблюдением в системе управления результатами деятельности хозяйственного субъекта.

Система менеджмента включает планирование как один из важнейших инструментов управления.

Общая финансовая смета представляет собой строгое изложение ожиданий руководства относительно продаж, доходов и затрат на предстоящий период.

Смета расходов (издержек обращения) является инструментом как планирования, так и контроля. Методы прогнозирования затрат чрезвычайно разнообразны, поэтому при их выборе необходимо руководствоваться уровнем подготовки специалистов, характером собранной информации, степенью необходимой точности и т. д.

Управление затратами связано и с прошлыми затратами, и с обоснованием их величины на перспективу. Этот процесс делится на следующие стадии:

1. Планирование затрат. Представляет собой определение целей предприятия и его подразделений в форме постановки задачи и выбора средств для ее решения.
2. Контроль затрат. На этой стадии устанавливаются исходные стандарты (нормативные затраты, запасы и т.д.), на основе которых определяются показатели эффективности. Затем выявляются различия между плановыми и фактическими показателями, что позволяет своевременно выявить и по возможности оперативно устранить неблагоприятные тенденции. Контроль затрат способствует установлению причин отклонения от плана и выявлению направлений их устранения.
3. Управление стоимостью для принятия решений. На этой стадии происходит оценка точных и значимых показателей о затратах для принятия управленческих решений; функциональный учет затрат (ABC), метод директ-костинг представляют собой новые способы, повышающие точность калькуляции себестоимости. В сфере обращения эти методы имеют специфику реализации.

В международной практике управленческий учет определяется как процесс опознавания, оценки, анализа, подготовки, истолкования и обобщения финансовой информации, используемой управленческим аппаратом для планирования, определения стоимости и контроля в рамках предприятия (Национальная федерация бухгалтеров США).

В отличие от анализа затрат в управленческом учете используется дополнительная документация (финансовые отчеты, отчеты о движении денежных средств), а также данные в натурально-вещественном выражении.

Организация управленческого учета — внутреннее дело конкретного предприятия. Администрация самостоятельно принимает решение, в каких разрезах классифицировать затраты, насколько детализировать места возникновения затрат и как их увязывать с центрами ответственности, вести ли учет фактических либо частичных (переменных, прямых, ограниченных) затрат.

Многообразие предприятий, определяемое формами собственности, экономическими, юридическими, организационными, технико-технологическими и другими факторами, а также компетентность руководителей и их потребность в той или иной управленческой информации обуславливает разнообразие конкретных форм организации производственного (управленческого) учета.

В экономической литературе достаточно широко представлены основные факторы, влияющие на выбор подсистемы управленческого учета и основные признаки классификации этих подсистем, а также их структура.

В практике западного учета применяются различные варианты связи между управленческой и финансовой бухгалтериями. Эта связь осуществляется при помощи контрольных счетов, какими являются счета расходов и доходов финансовой бухгалтерии.

Важнейшей характеристикой управленческого учета является его оперативность. С этой точки зрения учет затрат подразделяется на учет фактических затрат и учет затрат по системе «стандарт-кост». Система «стандарт-кост» включает в себя разработку норм и стандартов по видам затрат и учет фактических затрат с выделением отклонений от стандартов (норм) [4].

В теории отечественного учета существует разработанная система нормативного учета, во многом схожая с западной системой «стандарт-кост». Данная система включает в себя методы разработки и установления норм расхода производственных ресурсов, систематический учет изменения норм, оперативный учет и документирование отклонений от них, с указанием факторов, вызвавших эти отклонения [6].

Проблема заключалась в том, что в условиях жестко планировавшейся и централизованно управляемой экономики затратного и государственного ценообразования у предприятий не было реальных стимулов к снижению издержек через управление ими, эффективным средством которого является нормативный учет. В отечественной практике в настоящее время раздельный учет, анализ постоянных и переменных расходов и система директ-костинг практически не применяются.

По мере развития процессов приватизации государственных предприятий, формирования механизмов свободного ценообразования и самостоятельного планирования хозяйственной деятельности, развития других сторон рыночной экономики постепенно возрастает потребность в формировании системы управления затратами, использовании метода «директ-костинг». От этого будет зависеть эффективность управленческих решений и в конечном счете эффективность хозяйственной деятельности предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И.Х. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989.
2. Васильева Ю.В. Теория управления. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник. М.: Изд-во МГУ, 1995.
4. Грушенко В.И., Фомченкова Л.В. Кризисное состояние предприятия: поиск причин и способов его преодоления. Режим доступа: <http://www.dis.ru/manag/arhiv/1998/l/2.html>.
5. Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
6. Уколов В.Ф., Мас А.М. Теория управления. М.: Экономика, 2006.

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

М.А. БОГАТЫРЕВ

доктор экономических наук, доцент

Формирование российского менеджмента должно учитывать основную тенденцию развития ментальности в сторону развивающегося индивидуализма, все больше ориентируясь на личность, осуществление индивидуального контроля, учет индивидуального вклада и оплату согласно ему.

Ключевые слова: менеджмент; производительность труда; организации; менталитет.

Коды классификатора JEL: M11, M21.

Менеджмент в нашей стране зарождался неоднократно. По крайней мере, можно выделить два его рождения: первое приблизительно в то же время, что в Европе и США (конец XIX в.), а второе — в годы перестройки. В данном случае речь идет о классическом понимании менеджмента организации как о профессиональном управлении фирмой, действующей в условиях рынка. Если принимать позицию ряда авторов о том, что управление государством также можно считать и называть менеджментом, тогда нужно признать, что он был всегда. Однако история свидетельствует о том, что «родина» менеджмента — частный сектор, и потому смешивать эти понятия «менеджмент» и «государственное управление» не следует.

В условиях советского хозяйствования такой вид деятельности, как менеджмент, не мог существовать в принципе, поскольку отсутствовали его предпосылки рынок и акционерная собственность. Представление о нем у большинства советских граждан было абсолютно иным. В 1970–1980-х гг. в качестве основных целей менеджмента рассматривались получение высоких прибылей и постоянное опережение стран социализма по производительности труда в интересах укрепления позиций империализма; подрыв боеспособности рабочего класса и его организаций; ведение политической, идеологической и экономической борьбы против социалистических государств.

Развиваться менеджмент в России (вместо термина «менеджмент» в то время наиболее часто использовался термин «движение за научную организацию труда (НОТ) и управления») начал достаточно рано, в этом она не отставала от развитых в данном направлении стран — США, Англии, Франции и пр. Более того, до Первой мировой войны Россия обгоняла некоторые из них по числу предприятий, работающих по системе научного управления. Это особенно ценно, поскольку Россия по уровню экономического развития была гораздо слабее. В начале XX в. аграрное население преобладало над индустриальным. В 1911 г. Россия произвела готовой продукции в 10 раз меньше, чем Америка, хотя население ее почти в два раза превышало население США. На Западе интенсивность и производительность труда были гораздо выше, чем в России. Это означало, что уровень организации производства у нас был существенно ниже: в промышленности преобладали крупные фабрики, свидетельствовавшие о завышенной доле ручного неквалифицированного труда.

В России появились труды профессора Н.В. Савина, Л. Крживицкого и др., которые занимались проблемами организации управления независимо от Ф. Тейлора и не менее успешно. Вместе с тем в России интересовались и прогрессивными идеями зарубежных авторов. Первые упоминания о тейлоризме появились в 1908–1909 гг. в узкоспециализированных журналах «Металлист» и «Записки Русского технического общества». Пик интереса к творчеству Ф. Тейлора приходится на 1910–1914 гг. В ряде петербургских и московских организаций проходят публичные диспуты о западных новинках НОТ. Переводятся основные работы Ф. Тейлора, Ф. Гилбрета, Г. Гантта и др.

В результате Великой Октябрьской социалистической революции частная собственность в России была ликвидирована, многие из ее владельцев покинули страну, которая оказалась в условиях необходимости управлять этой собственностью. Те, кто могли делать это качественно, оказались лишены всего, а к власти пришли вовсе не хозяйственники. Возникла необходимость срочного решения данной проблемы. В 1917 г. был создан Высший совет народного хозяйства (ВСНХ), создавались Советы народного контроля и прочие местные органы экономического управления. В результате период становления социализма в СССР был неразрывно связан с вниманием к проблемам развития научной организации труда и управления. Прежде всего, требовалось теоретическое обоснование сущности, природы НОТ и управления в социалистическом обществе. Теоретическая мысль была направлена на то, чтобы доказать, что только социализм создает объективные условия для развития научной организации труда и управления. Под эгидой Народного комиссариата путей сообщения

20 января 1921 г. была проведена I Всероссийская инициативная конференция по НОТ и производству, на которой поднимались теоретические проблемы управления народным хозяйством.

Вместе с тем в 1920-х гг. уделялось большое внимание практической направленности НОТ и управления, поиску наиболее рациональных форм организации и методов выполнения ручных работ, распространению их среди рабочих, недавно пришедших в промышленность из сельской местности. Разрабатывались методы профессионального отбора, анализировалась структура рабочего времени и т. д. Заметной вехой явилось проведение II Всесоюзной конференции по НОТ в 1924 г., определившей НОТ как процесс внесения в существующую организацию труда достигнутых наукой и практикой усовершенствований, повышающих общую продуктивность труда.

В России развернулась острая дискуссия вокруг тейлоризма. Вскоре она приобрела государственные размах и политическую окраску. Сторонники тейлоризма утверждали, что это учение достаточно универсально и его необходимо применять в условиях советского хозяйствования. Противники же видели в системе Тейлора неприемлемую в условиях социализма модель хозяйствования, основанную на жестокой эксплуатации человеческого труда. Интересно отношение и В. И. Ленина к данной проблеме. До 1917 г. он оценивал систему Тейлора крайне негативно. Об этом красноречиво говорит название его работы, вышедшей в 1913 г., «Научная система выжимания пота». Но вот произошла революция, большевики взяли власть. Главная их задача доказать преимущество социализма над капитализмом. В 1918 г. Ленин на заседании Совнаркома во всеуслышание заявляет, что построить социализм без высокой культуры и производительности труда невозможно, а эти факторы, в свою очередь, невозможны без внедрения тейлоризма.

Несмотря на то что первые ростки научного отношения к организации труда и управления появились в России на рубеже XIX — XX вв., особо значимыми они стали в первые десятилетия XX в., когда в США и Европе приобрели широкую популярность тейлоризм, фордизм, фэйолизм и др. Самым интересным и плодотворным периодом отечественной науки управления стали 1920-е гг. В этот период были созданы теоретические концепции и практические методы, сопоставимые с лучшими зарубежными образцами. Именно это непродолжительное время дало серьезнейшие учения по росту эффективности управления. До такого качественного уровня развития управленческих идей отечественная наука не поднималась ни до, ни после этого периода.

По мнению ряда современных авторов, в эти годы достаточно четко обозначились две основные группы концепций управления: организационно-техническая и социальная. К первой группе концепций можно отнести работы таких наиболее известных теоретиков, как А. А. Богданов (1873–1920) — концепция «организационного управления»; О. А. Ерманский (1866–1941) — концепция «физиологического оптимума»; А. К. Гастев (1882–1941) — концепция «узкой базы»; Е. Ф. Розмирович (1886–1953) — концепция «производственной траектории».

К группе социальных концепций принадлежат работы П. М. Керженцева (1881–1940) — «теория организационной деятельности»; Н. А. Витке — «социально-трудовая концепция»; Ф. Р. Дунаевского — концепция «административной емкости».

А. А. Богданов можно считать родоначальником новой науки теории организации. Свои взгляды он изложил в монографии «Всеобщая организационная наука (тектология)», которая вышла в 1925 г.

Целью *тектологии* (от греч. *tekto* — строить, *logos* — учение) является превращение мира в организационное целое, более совершенное, чем это было ранее. По мнению Богданова, данная всеобщая организационная наука должна систематизировать огромный организационный опыт человечества и вооружить руководителей знанием организационных законов, которые действуют в технике (организация вещей), экономике (организация людей), идеологии (организация идей). Анализируя сущность организации, он высказал идею о необходимости системного подхода к ее изучению, дал характеристику соотношения системы и ее элементов, показав, что организованное целое оказывается больше простой суммы его частей. Если оказалось, что целое практически больше простой суммы своих частей, то это обозначается как организованность, в противном случае это дезорганизация. Богданов сформулировал тектологический закон наименьших: «Прочность цепи определяется наиболее слабым из ее звеньев: скорость эскадры наименее быстроходным из ее судов...» Эта идея позднее легла в основу метода сетевого планирования и управления.

Всеобщая организационная наука включает в себя два основных механизма: формирующий и регулирующий систему. Компонентами формирующего механизма являются конъюгация (соединение комплексов), ингрессия (вхождение элемента одного комплекса в другой) и дезингрессия (распад комплекса). Суть регулирующего механизма сводится к подбору наилучшего сочетания элементов. Состояния равновесия сменяются его нарушениями (кризисами). Модель организационного развития Богданова носит универсальный характер и используется для характеристики большинства процессов и явлений, происходящих в обществе и природе. Данный факт является объектом критики его теории.

О. А. Ерманский, автор концепции «физиологического оптимума», делал попытки сформулировать общие принципы рационализации управления производством. Совершенствование управления производством он понимал широко, но основное свое внимание сосредоточил на проблемах управления предприятием и рабочими процессами. Он предложил закон рациональной

организации как теории наилучшего, оптимального использования всех видов энергии и факторов производства, основой которого являются три принципа: положительный подбор элементов, достижение организационной суммы, обеспечение «оптимума». Закон организационной суммы состоит в том, что организационная сумма больше арифметической суммы составляющих ее сил. Но это возможно лишь тогда, когда все элементы производства гармонично сочетаются друг с другом в соответствии с принципом положительного подбора, т. е. такого сочетания человеческих ресурсов, инструментов, различных операций и пр., которое умножает совокупный эффект в процессе функционирования этих элементов. Эти два принципа обеспечивают третий принцип «оптимума». Его суть заключается в том, что управленцы должны постоянно контролировать процесс получения возможно большего полезного результата на единицу затрат или использование возможно меньшей энергии на единицу достигаемого результата. Однако Ерманский свел многогранную проблему критерия рациональности к известному физиологическому закону, согласно которому «перенапряженный орган тратит большее количество энергии на совершение одной и той же работы, чем непереутомленный орган, т. е. такой, который не превысил нормального предела напряжения сил». Интересна следующая концепция Ерманского, справедливо подвергшаяся критике. Правильно оценив прогрессивную роль механизации и автоматизации, он приходит к неожиданному выводу: скоро все станут руководителями, а работать будут не живые люди, а сложные машины-автоматы. Он рассуждал следующим образом: 50 лет назад соотношение между руководителями и исполнителями было 1 : 100, перед Первой мировой войной — 1 : 12, в 1920-е гг. — 1 : 7, на крупных предприятиях, применяющих НОТ, — 1 : 5, идеал Тейлора — 1 : 3, наконец, в перспективе оно должно быть 1 : 0.

А. К. Гастев, руководитель ведущего научно-исследовательского института в области управления в России — Центрального института труда (ЦИТ), лидер отечественной науки управления и НОТ в 1920-е гг., был автором концепции «трудовых установок» и «узкой базы». Деятельность созданного в 1921 г. ЦИТа во главе с Гастевым охватывала вопросы теории управленческих процессов, методики рационального обучения рабочих, биологии, психофизиологии, экономики, истории и педагогики. По мнению специалистов, здесь содержались в зародыше основы кибернетики и инженерной психологии, эргономики и праксеологии, которые широко стали развиваться в последующие годы, но опять же не у нас, а за рубежом.

В отличие от тейлористов, Гастев считал, что труд рабочего должен носить творческий характер, а сам работник быть активным рационализатором производственного процесса. Основной задачей концепции трудовых установок он называл необходимость «таким образом перестроить производство, чтобы в самой его организационной технике постоянно слышался призыв к непрерывному совершенствованию, к непрерывному изобретательству, к непрерывному улучшению как производства в целом, так и того ограниченного поля, на котором работает отдельный работник». Составными элементами этой концепции были теория трудовых движений в производственном процессе, организация рабочего места, управленческих процессов, методики рационального производственного обучения.

Концепция «узкой базы» заключалась в том, что всю работу по научной организации труда и управления следует начинать с отдельного человека, кем бы он ни был — руководителем или рядовым исполнителем. Гастев говорил, что рабочий, который управляет станком, есть директор предприятия, которое известно под именем станка, и закономерности управления им можно распространить на предприятие и на государство в целом.

Также гастевцы сформулировали не имеющую аналогов в мире идею социальной инженерии, согласно которой человек выступает уже не просто как индивидуум, субъект деятельности, а как единица комплекса, составная часть целого организма, трудовой организации, но часть решающая, главная.

Е. Ф. Розмирович — ведущий сотрудник Института техники управления была автором концепции «производственной трактовки», которая исходила из принципиальной однородности производственного и управленческого процессов. Процесс управления рассматривался как чисто технический, состоящий из совокупности распорядительских, планирующих, надзорных, контролирующих, регулятивных действий и принципиально ничем не отличался от производственного. Розмирович считала, что любой управленческий аппарат всегда можно рассматривать как сложную систему, или систему машин, а его работу как производственный процесс, который находит то или иное материально-вещественное выражение в тех или иных физических объектах: папках, приказах, телефонограммах, карточках, делах и т. д. В результате делается вывод о возможности рационализации, механизации, автоматизации управления точно такими же методами, как и производственного. Данная концепция переоценивала значение хронометража, фотосъемки, с помощью которых якобы можно было получить точную картину управленческого процесса. А зрелая механизация, по мнению сторонников данного подхода, вообще делает излишним труд по руководству людьми. Поэтому достаточно разработать максимально целесообразные приемы планирования, учета, организации, структуру, систему делопроизводства и не стоит изучать социальные проблемы управления. Однако механистический подход к проблемам управления, игнорирование социально-психологических аспектов не помешали ей и ее сторонникам сделать значительный вклад в рационализацию делопроизводства архивного дела, счетоводства и т. д., в ликвидацию параллелизма и рассредоточение функций управления

на основе выделения трех «больших функций» организации, планирования, учета и их организационного оформления.

П. М. Керженцев был автором «теории организационной деятельности», которая относится к группе социальных концепций. Он распространил понимание научной организации труда на все сферы человеческой деятельности и выделил три составные части НОТ: человек и его деятельность; материальные средства (выбор места для организации, предприятия, подбор необходимого оборудования, материалов и др.); использование рациональных организационных методов. Особое внимание Керженцев уделял последнему элементу. К организационным методам он относил методы подбора и использования работников, вопросы дисциплины, ответственности, учета и контроля, подчиненности и т. д. Керженцев считал, что процесс НОТ и управления невозможен без поддержки широких масс трудящихся: «Необходимо, чтобы все участники организации являлись не только исполнителями директив, полученных сверху, но и сами давали толчки, направляющие работу». В то же время он не умалял роли профессиональных руководителей, поскольку в их руках воздействие на трудовой коллектив.

Н.А. Витке был лидером российского движения «человеческих отношений». Во главе с ним представители социального направления выделяли в системе НОТ два подхода. Первый — рационализация трудового процесса, осуществляемая отдельным человеком во взаимодействии с вещественными факторами производства. Это собственно НОТ. Второй — это рационализация взаимодействия человека с человеком. Этой областью должно заниматься второе течение, названное авторами научной организацией управления (НОУ). Таким образом, он четко разграничивал «управление вещами» и «управление людьми» и сконцентрировал внимание на последнем.

Зарубежный подход Мэйо и его единомышленников был сформулирован в 1930-е гг., хронологически позже, чем это сделали российские ученые. Только исключительно небрежным отношением к собственному историческому опыту можно объяснить факт столь легкого расставания с приоритетом отечественной науки в данной области. В результате весь мир знает Мэйо и Фоллет, а не Н. А. Витке.

Ф. Р. Дунаевский сформулировал концепцию «административной емкости», т. е. способности непосредственно руководить определенным числом лиц. Она была результатом анализа административно-бюрократической системы и представляла собой один из наиболее ярких теоретических взглядов 1920-х гг. в области управления. Дунаевский считал, что эта способность руководителя может колебаться в зависимости от его личных качеств, но эти колебания очень незначительны. С усложнением общественного производства, увеличением управляемой территории и населения между центральными органами и низовыми администраторами катастрофически растет промежуточное звено руководящих органов, которое призвано компенсировать превышение «административной емкости» в центрах. Проблему промежуточного звена он предлагает решать двумя способами. Первый тщательный отбор персонала, его подготовка, новые методы планирования и стимулирования, т. е. совершенствование социально-экономической стороны управления. Второй расширение границ «административной емкости» с помощью техники, рационализация технической стороны управления путем передачи машинам всей механической работы.

Перечисленные теории — далеко не все достижения управленческой мысли российских ученых. К сожалению, в последующие 50 лет они не только не были развиты, но и фактически полностью утрачены. Начиная с конца 1930-х гг. теоретические проблемы управления в СССР не разрабатывались, а разработанные были забыты. В них просто не было необходимости: каждая организация была ведома мощной рукой плановой экономики. Это отразилось на том, что вопросы организации управления зачастую решались эмпирически, сопровождаясь ошибками, которых можно было избежать и только в процессе преодоления которых вырабатывались новые решения организационных и управленческих вопросов.

Примерно с середины 1960-х гг. начинается возрождение интереса к теоретическим и практическим проблемам управления. К этому подталкивали многие обстоятельства: усложнение хозяйственных связей, достижения научно-технической революции, развитие кибернетики и др. В стране осуществляется новая экономическая реформа, предоставившая большую самостоятельность основным производственным звеньям. Появляется множество литературы, посвященной теоретическим разработкам проблем управления, экономическим экспериментам в отдельных отраслях и предприятиях, а также прямо или косвенно исследующей проблемы управления за рубежом. Создаются институты, исследовательские центры и лаборатории по самым различным проблемам управления, а также соответствующие специальности во всех экономических вузах страны. Но ограниченность, связанная с чрезмерной идеологизацией, не могла не привести теорию социалистического управления в тупик. После распада СССР и разрушения старой системы ведения хозяйства возникла необходимость перестройки во всех сферах жизнедеятельности. Такая перестройка системы управления означала формирование новой для нашей страны (а точнее, хорошо забытой старой) концепции управления хозяйствующими субъектами. Эти хозяйствующие субъекты начинали действовать в условиях вновь формирующегося рынка, т. е. появились факторы возникновения менеджмента, в результате чего эпоху перестройки можно назвать вторым рождением менеджмента в России.

Руководители российских предприятий оказались в сложнейшем положении. Еще вчера перед ними стояли совершенно другие задачи: выполнить план, отчитаться перед вышестоящим начальством. А сегодня они вынуждены были самостоятельно думать о судьбе своего предприятия. Это удалось немногим, огромное число успешно функционировавших советских предприятий оказалось на грани банкротства, не сумев выдержать конкуренции с вновь образованными. Возникла абсурдная ситуация управленческий опыт, полученный ранее, скорее мешал управлять в новых условиях, а обзавестись новым было негде. Большинство руководителей оказались в растерянности. Старые учения по менеджменту были забыты, имеющиеся были пригодны для другого общественного устройства, а новых еще не существовало. Единственной «скорой помощью» стали переводные зарубежные учебники, которые появлялись в огромных количествах, однако принести пользу на практике могли далеко не всегда: слишком особенный менталитет у русских, а теорий управления, пригодных для всех времен и народов, не существует. Каждая страна имеет определенные национально-исторические и культурные особенности, которые должны быть учтены при внедрении основ управления. Отсутствие опыта хозяйствования в условиях рынка и современной отечественной науки создало наисложнейшие условия для формирования современного российского менеджмента.

Специфичность системы управления бизнесом на отечественных предприятиях связана прежде всего с тем, что, действуя в искусственной среде, эта система оказалась вне эволюционной логики развития, типичной для всех развитых стран. Для того чтобы успешно осуществлять «догоняющее развитие», наши руководители должны были понимать, что изменений требуют:

- 1) позиция, с которой принимаются основные решения в сфере управления, чтобы перестать действовать для исполнения указаний любой ценой, а начать действовать для достижения экономического успеха;
- 2) отношение к проблеме оптимизации. Требование оптимизации должно буквально пронизывать всю систему управления;
- 3) практика управления без ясно выраженной измеримой цели и выделения критического фактора успеха;
- 4) появившееся в ходе перестройки негативное отношение к организационной культуре. Необходима новая культура, которая поддерживала бы те глубокие преобразования, которые нужно будет совершить.

В постсоциалистических странах, в том числе и в России, во времена перестройки образовалось, по сути, три вида менеджмента. Первый — это широко распространенный менеджмент советской модели, который все еще присущ не только государственным предприятиям, министерствам и ведомствам, органам местного управления, но и подавляющему большинству приватизированных организаций, во главе которых стоят бывшие государственные руководители. Суть и формы управления тут существенно не изменились. Поэтому большинство таких организаций переживают глубокий кризис, хотя их руководители лично стали более богатыми, чем раньше. Этот вид менеджмента не поддается профессионализации, т. е. трансформации в настоящий рыночный менеджмент, поскольку у этих руководителей, с одной стороны, отсутствует мотивация к овладению менеджментом (они и так все имеют), а с другой — они не в состоянии этого сделать (преклонный возраст, неадекватное образование, нежелание изучать иностранные языки, административные стереотипы, принадлежность к определенным региональным кланам и пр.). Соответственно и предприятия, которыми они руководят, обречены на банкротство, если сами трудовые коллективы не лишат их власти.

Второй тип менеджмента — менеджмент здравого смысла. Он наблюдается в новых частных компаниях, среди руководителей которых немало инженеров, физиков, химиков, программистов и т. д., но практически отсутствуют управленцы-профессионалы. Очень часто тут встречается соединение в одном лице главного руководителя и собственника (ведущего акционера компании). Как правило, эти люди имеют серьезные мотивы к развитию своего бизнеса, что является весомой предпосылкой для профессионализации деятельности этой группы менеджеров. Они часто демонстрируют уважение к менеджменту.

Третий тип менеджмента представлен западными фирмами. Они несут с собой западную культуру менеджмента и способствуют повышению уровня профессионализации менеджмента как через персонал этих фирм, так и через партнеров, в первую очередь из числа предприятий второй группы. Разумеется, в условиях постсоциалистических стран не стоит переоценивать роль западного менеджмента, который нередко бывает бессильным при решении конкретных задач. Но ошибочно и недооценивать его значение.

По проблемам, касающимся особенностей современного российского менеджмента, интересная и обоснованная позиция представлена в статье М.А. Картавого и А.Н. Нехамкина «Методологические принципы формирования российского менеджмента» (1999). Авторы считают, что перед Россией появились три возможные концепции развития менеджмента.

1. *Концепция копирования западной теории менеджмента.* Она не учитывает особенностей российского менталитета. России надо брать модель менеджмента в готовом виде и использовать ее в управлении экономикой. Для овладения теорией нужно лишь перевести западные учебники и монографии на русский язык. Затем, ничего не меняя, использовать данные положения на практике.

2. *Концепция адаптации западной теории менеджмента.* Предполагает частичный учет особенностей русской ментальности, т. е. не слепое копирование, а приспособление западной теории к современным российским условиям. При этом возникает важная проблема: какую из западных теорий менеджмента адаптировать? Системы управления Японии, США, Западной Европы сильно различаются между собой. Какой из данных вариантов принять за аналог? Однако при любом выборе существует риск использовать теорию, учитывающую специфические особенности, условия функционирования экономики, уровень социально-экономического развития данных стран, ментальность их жителей.
3. *Концепция создания российской теории менеджмента.* Исходит из полного учета особенностей российской ментальности с использованием аспектов мирового опыта управления. При этом невозможно ни слепое копирование западного и восточного опыта, ни полное отрицание достижений западной и восточной школы менеджмента. И первое и второе одинаково неприменимо.

Именно последняя концепция является наиболее подходящей для России. Заимствование чужого опыта Россией может принести еще более отрицательный результат. Это объясняется тем, что российский менталитет всегда характеризовался наличием полярности, стремлением к гротеску, доведением любой ситуации до крайности.

Россия всегда стояла между Европой и Азией. От Азии Россия впитала форму группового мышления — группизм, а от Европы — индивидуализм с присущим ему мировоззрением. В настоящее время дуализм русского менталитета, его противоречивость перешли на качественно иной уровень. Наблюдается новая волна роста индивидуализма, с одной стороны, и стирание общинных традиций — с другой. Однако дуализм был и остается главной чертой отечественной ментальности. Его динамика, тенденция становления позволяют смоделировать систему менеджмента, адекватную российскому менталитету. В нем выделяются следующие синтезирующие блоки.

Первый синтезирующий блок «группизм (коллективизм) индивидуализм» предполагает самый широкий спектр используемых приемов и методов управления. В каждом отдельном случае необходимо учитывать их соотношение и в зависимости от этого пытаться определить структуру управленческих решений; сочетание коллективной и индивидуальной ответственности; коллективного и индивидуального контроля; бригадной и индивидуальной оплаты труда и т. д.

Другой противоречивый блок соотношение трудолюбия и лени. Контраст русской души, как никакой другой, впитывает в себя это противоречивое единство. С одной стороны, нужен «кнул и пряник», чтобы работать, с другой имеются примеры высочайшего трудолюбия, которыми по праву восхищается весь мир.

В формируемой системе управления необходимо учитывать и соотношение таких качеств, как настойчивость, стремление к осуществлению цели, и имеющуюся расхлябанность, доходящую до своей крайней формы — преступная халатность, взрывы, пожары и т. д. Последняя должна искореняться специальной системой управленческих мер, использующих как коллективные, так и индивидуалистические меры воздействия экономических и правовых факторов.

В России уживаются рядом догматизм и стремление к новому. Аскетизм и безудержное мотовство, огромная набожность и ничем не прикрытый воинствующий атеизм и безбожие. И все это может причудливо сочетаться в одном коллективе в самых различных соотношениях. Поэтому особенность русского менеджмента видится в его гибкости, приспособляемости, маневренности, диалектичности.

Формирование российского менеджмента должно учитывать основную тенденцию развития ментальности в сторону развивающегося индивидуализма, все больше ориентируясь на личность, осуществление индивидуального контроля, учет индивидуального вклада и оплату согласно ему. Специфической чертой российского менеджмента должна стать опора на трудолюбие работника, ориентация на старательность и пунктуальность. Эти заложенные в народе качества необходимо всячески поощрять. Российский менеджмент должен учитывать христианские традиции.

Осторожный подход к формированию российского менеджмента, учитывающего особенности русского менталитета, разнообразие и широту российских условий — важнейшая стратегическая задача общества. От нее во многом зависит не только переход к рыночной экономике, но и место России в мировом сообществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аброскин А. Сфера услуг и экономическое развитие (методологические аспекты статистического анализа) // Вопросы статистики. 2008. № 10.
2. Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.М. Мотивация и оценка персонала : учеб. пособие для вузов. М., 2006.
3. Кузьминов Я.И., Бедуинский К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008.
4. Оценка управления / под ред. Г.Х. Попова. М.: Московский рабочий. 2009.
5. Панкратьев Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики // Вопросы статистики. 2008. № 4.
6. Пустынников Ю.М. Оценка персонала как универсальный инструмент управления // Кадровые решения. 2009. № 2.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

З.А. АХБОЛОВА

Горский государственный аграрный университет,
соискатель

362000, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ, ул. Кирова, 37

О.В. ДЕДЕГКАЕВА

Северо-Кавказский государственный металлургический институт,
аспирант

362021, г. Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

Проведен сравнительный анализ эффективности использования производственного потенциала. Рассмотрены различные варианты расчетов производственного потенциала (1. линейные оптимизационные модели; 2. взвешенное суммирование абсолютных или относительных значений ресурсов; 3. аппарат производственных функций).

Ключевые слова: производственный потенциал; эффективность; варианты; ресурсы; модель.

Коды классификатора JEL: L52.

В оценке производственного потенциала большую роль играет точность измерения производственного потенциала. Способ оценки весьма существенно влияет и на эффективность использования производственного потенциала.

В определении производственного потенциала сложилось два основных направления: 1) по денежной оценке величины ресурсов; 2) на основе определения нормативного выхода продукции с учетом качества земель, обеспеченности производственными фондами и трудовыми ресурсами.

Подходы к проведению денежной оценки потенциала имеют немалые различия, значительно влияющие на конечные результаты оценки. Различают три подхода, отличающихся оценкой каждого вида ресурсов в составе потенциала:

- 1) экономическая оценка земли рассчитывается через окупаемость затрат;
- 2) денежная оценка земли осуществляется через произведение окупаемости затрат и продуктивности земли;
- 3) оценка земли определяется через капитализированную ренту, равную сумме затрат на воспроизводство плодородия почв.

Оценка трудовых ресурсов различается:

- 1) она осуществляется, через фондовый аналог;
- 2) трудовые ресурсы оцениваются через активную часть фондов;
- 3) трудовые ресурсы оцениваются через капитализированную зарплату, отражающую сумму денежных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы.

Оценка материально-технических ресурсов мало чем отличается, однако во втором подходе основные средства учитываются через нормативный срок службы, а оборотные средства — в той части, которая приобретает со стороны.

Второе направление расчета производственного потенциала обусловлено определением нормативного выхода продукции с учетом качества земель, обеспеченности производственными и трудовыми ресурсами. В этом случае под производственным потенциалом понимается такой выход продукции, который соответствует равно напряженности использования каждого балла оценки земли, каждого рубля основных и оборотных средств, каждого человеко-часа труда. Равно напряженность устанавливается как объективная среднерегionalная величина реализации продукции, на каждую единицу используемых ресурсов.

Взаимосвязь между факторами производства в этом случае можно представить в виде уравнения, в котором получение с 1 га земли определенного объема продукции (Y) обусловлено плодородием (x_1) этого гектара в баллах, затратами труда (в чел.-час) на обработку почвы, на уход за растениями и получение продукции (x_2), вложениями (в руб.) основных и оборотных средств на этот гектар земли (x_3).

Доказано, что взаимосвязь между факторами наиболее точно рассматривается в виде полинома, учитывающего взаимодействие факторов:

$$Y = a_0 + a_1 \times 1 + a_2 \times 2 + a_3 \times 3 + a_4 \times 1 \times 2 + a_5 \times 1 \times 3 + a_6 \times 2 \times 3 + a_7 \times 1 \times 2 + a_8 \times 2 \times 2 + a_9 \times 2 \times 3. \quad (1)$$

Все сельскохозяйственное производство области (региона) и хозяйства можно рассмотреть

в четырех блоках: а) блок производства продукции полеводства и животноводства на своих кормах; б) блок производства продукции на покупных кормах; в) блок продукции многолетних насаждений; г) блок продукции с закрытого грунта.

Подготовка исходной информации:

Условная площадь земли полеводства и животноводства области включает в себя: пашню суходольную ($S_{сх}$); площадь орошаемых или осушенных земель ($S_{мел}$), умноженную на коэффициент эффективности орошения или осушения ($кэф$); площадь естественных кормовых угодий (пастбища — $S_{пб}$, сенокосы — $S_{сен}$), также переводимую по соответствующим коэффициентам $кпб$ и $ксен$, в условную пашню. Формула расчета условной пашни (S_y) имеет вид:

$$S_y = S_{сх} + S_{мел} \times кэф + S_{пб} \times кпб + S_{сен} \times ксен. \quad (2)$$

Стоимость основных и оборотных производственных фондов берется по 4 блокам:

- 1) по полеводству и животноводству на собственных кормах ($F_{пол}$);
- 2) по многолетним насаждениям ($F_{мин}$);
- 3) по стоимости производственных фондов на покупных кормах ($F_{пк}$);
- 4) по стоимости производственных фондов закрытого грунта ($F_{зг}$).

Таким образом, производственные фонды ($F_{пр}$) состоят из четырех групп:

$$F_{пр} = F_{пол} + F_{мин} + F_{пк} + F_{зг}. \quad (3)$$

Затраты (ZT) также расчленяются на четыре блока:

$$ZT = ZT_{пол} + ZT_{мин} + ZT_{пк} + ZT_{зг}. \quad (4)$$

где $ZT_{пол}$ — затраты труда в полеводстве и животноводстве на собственных кормах, чел-час;

$ZT_{мин}$ — затраты труда при производстве продукции многолетних насаждений, чел-час;

$ZT_{пк}$ — затраты труда при производстве продукции животноводства на покупных кормах, чел-час;

$ZT_{зг}$ — затраты труда при производстве продукции закрытого грунта, чел.-час.

Частное от деления производственных фондов полеводства и животноводства и трудовых затрат на условную площадь, на которой производится эта продукция, образует фондообеспеченность и трудообеспеченность на 1 га условной земли, показатели $\times 2$ и $\times 3$. Средняя урожайность с 1 га суходольных земель, выраженная в центнерах кормовых единиц, отражает плодородие земли $хх$.

Все виды продукции полеводства и животноводства на покупных кормах переводятся в условную продукцию через показатель землеемкости. Показатель землеемкости рассчитывается как обратное отношение величины средней урожайности каждого вида продукции полеводства. Зная норматив выхода кормовых единиц с 1 га и норматив расхода кормов на производство 1 ц молока, мяса, шерсти, рассчитывают землеемкость каждого вида животноводческой продукции. Показатель землеемкости позволяет соизмерить продукцию хозяйств, районов, регионов разной специализации. Приняв среднее фактическое использование 1 га за норматив можно определить производственный потенциал гектара и выявить, какой район лучше, а какой хуже использует свои ресурсы, на основе уравнения полинома.

При расчете производственного потенциала наиболее широкое распространение получили три варианта:

- 1) линейные оптимизационные модели;
- 2) взвешенное суммирование абсолютных или относительных значений ресурсов;
- 3) аппарат производственных функций.

Каждый из них обладает определенными достоинствами и недостатками.

1. Методы линейной оптимизации хороши тем, что наиболее подробно (хотя и не обязательно точно) отражают производство каждого вида продукции, учитывают балансовые увязки между ресурсами, дают максимально возможный уровень производства продукции на имеющихся или планируемых ресурсах, не привязаны к существующей специализации, а также позволяют определить наилучшую структуру производства. Основные недостатки: большие погрешности из-за несоответствия линейных моделей реальным нелинейным зависимостям; кроме того, в моделях не отражен синергический эффект от взаимодействия факторов, когда, например, производительность труда одного, и того же работника на лучших землях возрастает, а на худших — снижается; невозможность осуществления оперативных расчетов силами работников, т. е. сложность второй части методики (непосредственный расчет размера производственного потенциала). Между тем дальнейшее повышение эффективности использования производственного потенциала, на наш взгляд, может быть достигнуто двумя путями: посредством качественного улучшения и количественного увеличения средств труда и на основе совершенствования организации их использования. Последнее направление поиска наилучшего варианта использования ресурсов в значительной мере может быть реализовано на базе применения методов экономико-математического моделирования и, в частности, посредством постановки и последовательного использования экономико-математических моделей: задач, с помощью которых оптимизируется производственная деятельность предприятий и на этой основе достигается значительное улучшение использования земли и других ресурсов, используемых в производстве: рационального использования наиболее активной части основных производственных фондов; рационального исполь-

завания продуктивного скота, молодняка животных и животных на откорме, а также кормов. Применение данных моделей одновременно обеспечивает максимально возможный в данных условиях уровень эффективности использования производственного потенциала в сельскохозяйственных предприятиях, поскольку наилучший вариант использования означает, что в расчете достигается максимальный экономический эффект от производственно-хозяйственной деятельности.

2. Методы взвешенного суммирования относительных или абсолютных значений ресурсов. В основу данной методики заложен принцип учета степени влияния каждого ресурса на результат, т. е. проводится не просто комплексная оценка ресурсов, а оценка ресурсных возможностей по производству продукции. Полученные результаты в результате этого подхода страдают определенными недостатками, что приводит к нестабильности результатов по схожим совокупностям объектов и снижает его практическое значение. Во-первых, веса выбирают без должного обоснования, только на основании эмпирических рассуждений. Во-вторых, в качестве весов принимают коэффициенты детерминации, множественной регрессии, эластичности, но нигде не приводятся доказательства в пользу выбора того или иного типа коэффициентов. Кроме того, сумма взвешенных величин ресурсов по существу представляет линейную модель производства без свободного члена, которая характеризует производство с большими погрешностями. Третий недостаток заключается в том, что значения весов (коэффициенты регрессии, детерминации, эластичности) рассчитывают в результате применения к исследуемой совокупности объектов традиционного аппарата множественной регрессии, который в данном случае использовать нельзя.
3. Использование аппарата производственных функций (ПФ) обусловлено тем, что, будучи несводимыми друг к другу при суммировании, различные затраты и ресурсы являются равноправными объективными факторами общественного производства и в таком качестве они все могут и должны быть одновременно введены в ПФ. По существу, при вычислении результативного показателя ПФ для конкретных значений различных ресурсов и затрат они соизмеряются через ту продукцию, которая теоретически может быть получена при данных ресурсах и затратах. И если производственная функция правильно построена, она точно отражает степень влияния каждого вида ресурса или затрат на производство продукции. Такого же мнения придерживается и А.И. Гладышевский он также говорит о том, что основным преимуществом данного метода является то, что: «...производственные функции позволяют количественно оценить влияние на производство отдельного фактора с учетом влияния остальных факторов, определить роль каждого фактора в развитии производства» [2].

Итеративный метод определения производственного потенциала. Методика определения (по данному методу):

Алгоритм:

1. По фактическим значениям валовой продукции, ресурсов и других факторов в исследуемой совокупности предприятий строят обычное уравнение множественной регрессии.
2. В объектах с высоким уровнем ресурсообеспеченности (а следовательно, и с высоким уровнем производства валовой продукции, поскольку зависимость ее от ресурсов монотонно возрастающая) из фактических значений валовой продукции вычитают части положительных отклонений их от расчетных значений. Если в некоторых объектах этой группы отклонения отрицательны, их валовую продукцию не корректируют.
3. В объектах с низкой ресурсообеспеченностью к фактическим значениям валовой продукции прибавляют части отрицательных отклонений их от расчетных. В тех объектах этой группы, где отклонения положительны, валовая продукция не корректируется. Пункты 2 и 3 можно выразить проще: значение валовой продукции корректируют по тем хозяйствам, где эта коррекция приближает значение валовой продукции к среднему по совокупности уровню, и не корректируют там, где она отдаляет его от средней.
4. По скорректированным и оставшимся нескорректированными значениям валовой продукции и фактическим значениям ресурсов строят новое уравнение регрессии.
5. Процесс коррекции, описанный в пунктах 2-4, повторяется до тех пор, пока отклонения значений валовой продукции по каждому предприятию на соседних итерациях не станут достаточно малыми.

По окончании итеративного процесса в величинах валовой продукции по каждому предприятию остаются только те части, которые обусловлены его фактическими ресурсами при одинаковом для всех предприятий уровне организации производства и труда, среднем для исследуемой совокупности.

Таким образом, из множества разработанных в экономической литературе методик определения производственного потенциала наибольшее значение получили те методики исчисления потенциала, которые ставят его в пропорциональную зависимость от по тем или иным способам суммированных трудовых, земельных и материальных ресурсов [1].

Оценка трудовых ресурсов обычно производится умножением показателя среднегодовой численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, на норматив компенса-

ции выбытия одного работника производственными фондами. Хозяйства настолько по-разному обеспечены рабочей силой, что нельзя признать правомерным использование единого норматива даже для сравнительно небольшой зоны: в одних районах наблюдается избыток рабочей силы, и в их интересах, с точки зрения рассматриваемого здесь вопроса, выбытие определенной ее части; в других районах острый дефицит трудовых ресурсов невозможно компенсировать производственными фондами хотя бы потому, что их дополнительное количество (основных фондов) некому использовать. Для большинства районов выбытие каждой последующей единицы трудовых ресурсов требует возрастающих затрат в материальные ресурсы. Поэтому коэффициент должен дифференцироваться от степени дефицита рабочей силы.

В ряде методик исчисления производственного потенциала не отражается эффект взаимодействия между факторами в их влиянии на урожайность и другие показатели. Остается вне учета структура ресурсов, в связи с чем хозяйства, отличающиеся по степени сбалансированности ресурсов, оказываются перед большей или меньшей напряженностью в реализации произведенной продукции. При исчислении потенциала обычно не учитывается производственное направление предприятий. Не считается с влиянием производственного направления предприятия, структуры посевов, соотношения между отраслями на величину потенциала нельзя. Каждой отрасли присущ свой отклик на одну и ту же массу ресурсов. При разном сочетании отраслей может быть большее или меньшее совпадение сроков проведения различных полевых работ, больший или меньший их суммарный объем. Каждый вид работ при одинаковой массе ресурсов должен выполняться за более или менее продолжительный отрезок времени, приводя к различиям и в урожайности каждой культуры, и в общем конечном результате. Поскольку на величину потенциала оказывают влияние объем и структура производства, потенциал, взятый в основу расчетов, должен измениться. Для измерения потенциала предприятия и для решения задач, исход которых зависит от потенциала, необходимо применять экономико-математическое моделирование. Применение экономико-математического моделирования дает возможность численно выразить комплексную оценку ресурсов через максимальный объем валовой или товарной продукции, использовать результаты для распределения капитальных вложений между сельскохозяйственными объектами; величина потенциала тесно связана с комплексной оценкой ресурсов. Величину производственного потенциала рекомендуется определять только при комплексном охвате всех видов ресурсов с учетом различной степени влияния каждого из них на производство продукции.

В итоге можно сказать, что единой апробированной методики расчета производственного потенциала пока не существует. Для определения его уровня используются различные частные способы. Потенциал сельскохозяйственных предприятий обычно выражают в относительных или абсолютных величинах. В последнем случае его рассчитывают в единицах одного из производственных ресурсов. Оценка возможностей сельскохозяйственных предприятий по ресурсам по основным производственным показателям характеризует его производственный потенциал. Ресурсный же потенциал, в отличие от производственного, обобщенно оценивает ресурсы вне зависимости от результатов их использования. В целях всесторонней оценки эффективности использования производственного потенциала необходимо учитывать не только валовую продукцию, но и товарную продукцию, валовой доход, прибыль и ряд других экономических показателей. В соответствии с рекомендациями Горского государственного аграрного университета по использованию производственного потенциала, необходимо при оценке ресурса «основные средства» учитывать не стоимость этих средств, а величину амортизационных отчислений на восстановление основных средств, участвующих в производстве. При оценке земельных ресурсов следует приравнять его к арендной плате за землю, при этом оценку одного гектара земельного ресурса считать равной 15% стоимости валовой продукции, полученной с одного гектара земель. А так как качество земельных угодий оказывает существенное влияние на уровне выхода сельскохозяйственной продукции, то оценку земельных угодий целесообразно проводить с учетом качества земли в балло-гектарах. При оценке трудовых ресурсов следует учитывать фактическую оплату труда за выполненные работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродский Б.Е. Трансформационные кризисы // Экономический журнал Высшей школы экономики. М., 1998. № 3. С. 322–341.
2. Гатаулин А.М. Система прикладных статистико-математических методов обработки экспериментальных данных в сельском хозяйстве [В 2 ч.]. М.: Изд-во МСХА, 1992.
3. Оболенский В.П. Включение России в мирохозяйственные отношения: пути повышения эффективности // Проблемы прогнозирования. М., 1998. № 5. С. 95–108.
4. Ямагути К. Смена парадигм в экономике по мере становления информационного общества // Идеи Н.Д. Кондратьева и динамика общества на рубеже третьего тысячелетия. С. 44–72.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ СНИЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ РИСКОВ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ И КОРПОРАЦИЯХ

Ю.А. ПАВЛОВА

Ростовский государственный университет путей сообщения,
аспирант

Статья посвящена рассмотрению применения внутреннего контроля, при помощи которого можно управлять рисками либо их предупреждать, что позволяет в значительной мере снизить их уровень и минимизировать негативные последствия. В статье рассматривается осуществление внутреннего контроля за основными видами рисков на различных уровнях: индивидуальном (уровень сотрудника), микро- (уровень предприятия) и макроуровне (внешний уровень).

Ключевые слова: внутренний контроль; риски хозяйственной деятельности; финансовые риски.

Коды классификатора JEL: M42, D82.

Вероятность риска непосредственным образом связана с управлением, а его уровень находится в прямой зависимости от эффективности и обоснованности принимаемых управленческих решений. При осуществлении управления необходимо четко понимать, что невозможно полностью избежать риска, однако посредством определения сфер его потенциального проявления, количественного измерения и осуществления регулярного контроля можно в определенной степени управлять рисками либо их предупреждать, что позволяет в значительной мере снизить их уровень и минимизировать негативные последствия.

В основе анализа риска лежит целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, искусство получения и увеличения дохода (выигрыша, прибыли) в неопределенной хозяйственной ситуации. Конечная цель заключается в получении наибольшей прибыли при оптимальном для предпринимателя соотношении риска и прибыли.

Система рисков должна включать в себя три взаимозависимых блока, функционирование которых основано на принципе обратной связи :

- идентификация множества внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на функционирование организации и результаты ее деятельности;
- оценка вероятности и масштаба влияния рисков на основные показатели деятельности предприятия — как производственно-технические, так и финансово-экономические;
- управление рисками и снижение их негативного влияния на эффективность деятельности предприятия.

Приоритетная задача создаваемой системы анализа рисков — максимально детализированное и достоверное выявление внешних и внутренних рисков, способных в среднесрочной и долгосрочной перспективе оказать негативное воздействие на реализацию организацией намеченной стратегии развития.

Так как система анализа рисков является неотъемлемой частью системы внутреннего контроля предприятия, то необходимо выявлять наиболее проблемные участки в деятельности организации с точки зрения возможной неэффективности, недостоверности финансовой отчетности и так далее.

Предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности, выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости предприятия является одной из задач бухгалтерского учета, стоящими перед учетными работниками бухгалтерии предприятия [3]. Одна из функций отдела внутреннего контроля предприятия, должна выражаться в ограничении рисков, принимаемых на себя предприятием, и обеспечение порядка проведения финансово-хозяйственных операций, который способствует достижению установленных целевых ориентиров деятельности, при соблюдении требований законодательства, нормативных актов.

Под рисками хозяйственной деятельности понимается возможность утраты ликвидности и /или финансовых потерь (убытков), связанная с внутренними и внешними факторами, влияющими на ее деятельность. Внутренний контроль за рисками финансово-хозяйственной деятельности предприятия (на примере Дирекции вагонного депо, ОАО «РЖД» — далее Дирекция) следует осуществлять по линии административного и финансового контроля: предварительного, текущего и последующего.

Осуществление внутреннего контроля за основными видами рисков на предприятия должно организоваться на следующих уровнях: индивидуальном (уровень сотрудника), микро- (уровень предприятия) и макроуровне (внешний уровень).

На индивидуальном уровне риски, вызываемые последствиями неправомерных или некомпетентных решений отдельных работников, могут возникнуть в условиях превышения исполни-

тельными лицами предприятия (или структурных подразделений предприятия) установленных полномочий по принятию решений (по составу и объему операций), несоблюдением сотрудниками установленных процедур проведения финансово-хозяйственных операций, а также нарушения правил и этических норм, принятых на предприятии.

Данные риски включают: хищение ценностей; проведение сделок и финансово-хозяйственных операций, наносящих ущерб предприятия, сокрытие результатов таких операций; вовлечение предприятия в коммерческие взаимоотношения с теневой или криминальной экономикой.

Основным объектом отдела внутреннего контроля на этом уровне — отдельный работник, его мотивация и компетентность при принятии решений.

Предварительный контроль рисков на индивидуальном уровне, вызываемых последствиями неправомерных или некомпетентных решений отдельных работников, должен предполагать, что организация системы внутреннего контроля должна начинаться с контроля за подбором и расстановкой кадров. При этом необходимо исключить возможность принятия решений, затрагивающих финансовое состояние предприятия, лицами с сомнительной репутацией и/или недостаточно компетентными для принятия соответствующих решений [4].

Для достижения этой цели отдел кадров должен иметь четкие критерии квалификационных (образование, стаж) и личностных характеристик сотрудников применительно к содержанию работы и объему ответственности. Отдел внутреннего контроля должен осуществлять контроль за соблюдением таких установленных критериев.

Текущий контроль рисков на индивидуальном уровне должен предполагать, что в процессе исполнения работником возложенных на него отделом внутреннего контроля обязанностей проверяются: эффективность и работоспособность систем, контролирующих соблюдение работником установленных правил совершения финансово-хозяйственных и иных операций, осуществляемых предприятием. Под эффективностью и работоспособностью систем контроля при этом следует понимать наличие процедур и механизмов, исключающих выход работника за пределы установленного ему объема и состава финансово-хозяйственных операций, а также соответствие условий осуществляемых работником сделок и операций общей политике привлечения или размещения ресурсов предприятия, соблюдение сотрудником установленных служебных обязанностей.

Объектами внутреннего контроля при этом в обязательном порядке должны являться: объемы выдаваемых, оплачиваемых и привлекаемых одним лицом ресурсов; объемы финансово-хозяйственных операций и сделок, выше которых решения о проведении сделки или операции принимаются вышестоящим руководителем предприятия или вышестоящей организацией.

Последующий контроль рисков на индивидуальном уровне должен предполагать, что отдел внутреннего контроля проверяет:

- корректность ведения работником первичной документации;
- проведение в полном объеме установленных в коммерческой организации процедур сверки, согласования и визирования платежных документов;
- процедуру формирования на базе документов учетных и отчетных данных.

Контроль должен проводиться с точки зрения полноты, своевременности и правильности отражения в бухгалтерском учете, финансовой и иных формах отчетности (в том числе внутренней) предприятия операций, выполняемых сотрудником.

Объектом системы внутреннего контроля также может являться регулярность рассмотрения руководителем предприятия результатов проведенных работником финансово-хозяйственных операций. При этом необходимо проверять соблюдение работником не только установленных объемов и условий сделок, но и ограничение круга партнеров, с которыми работник заключает сделки, юридическими и физическими лицами.

Отдел внутреннего контроля должен осуществлять контроль за эффективностью применения процедур защиты конфиденциальной информации, за доступом работников к имеющейся в организации информации в зависимости от их компетенции, установленной внутренними регламентирующими документами [5].

На микроуровне предприятия выделяют следующие виды рисков: риск платежеспособности покупателей и заказчиков; риск потери ликвидности; операционный риск; производственно-технологические риски — связаны с организацией ремонтного процесса; материально-технические и ресурсные риски — связаны с техническим, ресурсным и информационным обеспечением предприятия; риски структурных преобразований — связаны с проводимой на железнодорожном транспорте структурной реформой, выделением конкурентных сегментов; финансовые риски — связаны с эффективностью использования финансовых ресурсов, обеспечением финансовой устойчивости предприятия; кадровые риски — связаны с управлением персоналом, построением качественной и эффективной системы мотивации, обеспечением структурных подразделений предприятия трудовыми ресурсами в необходимом количестве и требуемого качества; операционный риск.

Рассмотрим подробнее некоторые из видов выше перечисленных рисков. Риск платежеспособности покупателей и заказчиков — осуществление предпринимательской деятельности требует определенных знаний и суждений относительно платежеспособности покупателей и заказчиков. Эти суждения не всегда точны и корректны, а платежеспособность покупателей и заказчиков может по целому ряду причин с течением времени ухудшиться. Один из основных рисков, с которым может столкнуться в своей деятельности предприятие, — это риск платежеспособности покупателей и заказчиков, состоящий в неспособности либо нежелании партнера действовать в соответствии с условиями договора.

Риск потери ликвидности — этот риск связан с возможным невыполнением организацией своих обязательств или необеспечением требуемого роста активов.

Важнейшие виды операционных рисков связаны с нарушениями процесса внутреннего контроля и управления коммерческой организацией. Эти нарушения могут привести к финансовым потерям, когда допускаются ошибки, случаи мошенничества либо при неспособности своевременно учесть изменившиеся интересы предприятия. Другие аспекты операционного риска могут включать существенные сбои в системе регистрации финансово-хозяйственных операций или из-за возникновения форсмажорных обстоятельств, например в случае пожара или стихийных бедствий.

Отдел внутреннего контроля предприятия должен уделять особое внимание системам осуществления платежей и электронной обработки данных. При этом цель контроля — обеспечение безопасности таких операций, уменьшение риска убытков из-за системных ошибок, потери важных данных, злоупотреблений. Важно, как и кем управляются электронные системы обработки данных. В этом отношении важное значение для предприятия имеют квалификация и надежность программистов и технического персонала, а также наличие резервных мощностей (электропитание, компьютерные мощности и т.п.) на случай непредвиденного выхода систем из строя.

Условные факты хозяйственной деятельности предприятия тоже являются рисками на микроуровне. К таковым относят — правовой риск. Предприятие и его структурные подразделения подвержены множеству правовых рисков. Они могут включать риск обесценения активов или увеличения обязательств по причине неадекватных или некорректных юридических советов либо неверно составленной документации вследствие как добросовестного заблуждения, так и злонамеренных действий. Правовой риск является условным фактом хозяйственной деятельности.

Судебное разбирательство, в котором может участвовать предприятие, способно повлечь определенные издержки, а судебное решение — отрицательные имущественные последствия как для предприятия, так и для организаций, которым оказывались услуги.

Основной объект отдела внутреннего контроля на микроуровне — состояние системы принятия решений в предприятии и соответствие выбранной тактики развития предприятия целям, определенным головным (материнским) предприятием, например ОАО «РЖД», и закрепленным соответствующими документами.

Предварительный контроль позволяет отделу внутреннего контроля представить руководителю предприятия заключение о реалистичности достижения организацией поставленных целей, а также предложения о системе внутренних организационных решений, которые необходимо предпринять для их достижения.

При рассмотрении вопроса о принятии программы развития предприятия отдел внутреннего контроля должен оценивать соблюдение программы оптимальных значений рисков и учета норм, установленных структурным подразделением предприятия с точки зрения ее реального выполнения. Одновременно контролируется включение в систему управления предприятия процедуры-оптимизации принимаемых рисков:

- а) на каждом уровне принятия решений внутри предприятия должны быть установлены качественные (состав применяемых инструментов совершения операций и сделок и условий) и количественные (лимиты по суммам) ограничения рисков финансово-экономической деятельности;
- б) все ограничения рисков на уровне структурных подразделений должны быть построены таким образом, чтобы учесть необходимость соблюдения всех норм, установленных предприятию, а также требований, определенных действующим законодательством;
- в) каждое структурное подразделение должно иметь четко установленные ограничения полномочий и ответственности, а в случаях, когда функции пересекаются или проводятся сделки, несущие высокий риск, необходимо иметь механизм принятия коллегиальных решений;
- г) должен быть установлен порядок оперативного пересмотра внутри предприятия ограничений на объем, состав и условия совершаемых структурными подразделениями операций и сделок и соответственно перераспределения рисков;
- д) предприятие должно иметь план оперативных действий в случае, если негативное влияние рисков, которые оно рассматривало в качестве разнородных, наступило одновременно, в связи с чем организация испытывает временный дефицит свободных от обязательств средств.

Текущий контроль может осуществляться отделом внутреннего контроля на основе регулярных комплексных и тематических обследований структурных подразделений предприятия, проверок соблюдения принятых на предварительном этапе правил оптимизации рисков в процессе текущей деятельности. При этом на постоянной основе отдел внутреннего контроля должен отслеживать соблюдение следующих параметров:

- количественные и качественные значения рисков, оперативность и достоверность информирования руководства предприятия о текущем состоянии показателей риска в целом по организации и в разрезе структурных подразделений с позиций их соответствия нормам;

- своевременность соблюдения подразделениями и работниками предприятия принятых от имени последней обязательств и проведения расчетов по ним, соответствие практики совершения сделок и операций нормам действующего законодательства;
- недопущение убытков и снижения объема собственных средств (капитала) предприятия при покрытии текущих расходов и затрат доходами либо источниками собственных средств;
- качество принимаемого предприятием залога в обеспечение отгруженных товаров;
- соблюдение юридической правомерности и экономической целесообразности совершаемых операций (использование стандартных форм договоров, согласование с юридической службой предприятия, до их подписания, проведение всех необходимых процедур подтверждения сделок, заключенных с использованием безбумажных технологий);
- соответствие данных синтетического и аналитического бухгалтерского учета, в том числе по структурным подразделениям.

Служба внутреннего контроля должна проводить тематические проверки в случаях, когда совершаемые структурным подразделением или работником операции незапланированно изменяются с точки зрения объемов.

Последующий контроль отдел внутреннего контроля должен организовать посредством изучения характеристик рисков, анализа практики управления рисками, внесения руководству предприятия предложений по совершенствованию методики оценки и порядка контроля за рисками, а также предотвращению нарушения установленного порядка контроля [5].

На макроуровне предприятия выделяют виды рисков, предопределяемые внешними по отношению к предприятию макроэкономическими и нормативно-правовыми условиями деятельности:

- не отвечающая интересам предприятия текущая емкость и доходность отечественных и международных рынков, на которых совершаются операции;
- негативные общие и структурные (отраслевые и региональные) тенденции экономического развития;
- неблагоприятные изменения государственной экономической политики;
- неблагоприятные изменения отечественных и зарубежных нормативно-правовых условий предпринимательской деятельности.

Основной объект отдела внутреннего контроля по ограничению рисков на макроуровне — состояние аналитической работы с точки зрения учета в процессе управления предприятия влияния экономических и нормативно-правовых условий ее работы (и их возможных изменений) на эффективность выбранных направлений текущего и перспективного развития предприятия.

Предварительный контроль на этом уровне должен позволять отслеживать полноту, состав и своевременность обновления исходных баз данных, на основе которых аналитические и функциональные подразделения предприятия осуществляют перспективную оценку и прогноз ситуации.

Контролируется также наличие порядка оперативного и систематического информирования руководства предприятия:

- о выводах и предложениях аналитических служб по текущей ситуации;
- о прогнозах развития ситуации на соответствующем сегменте рынка, в экономике в целом и в сфере нормативно-правового обеспечения деятельности.

Текущий контроль должен заключаться в периодических проверках исполнения задач и выполнении анализа и прогнозирования ситуации ответственными работниками и структурными подразделениями предприятия, а также в своевременном доведении выводов и предложений аналитического характера до руководства организации. При этом отслеживается наличие в функциональных подразделениях предприятия системы контроля конкурентоспособности, качества и стоимости осуществляемых организацией услуг путем сравнения их с аналогичными услугами других предприятий.

Последующий контроль должен осуществляться сравнением соответствия выводов и рекомендаций аналитических служб и реального развития ситуации. По результатам последующего контроля для руководства предприятия разрабатываются и вносятся соответствующие предложения и рекомендации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об аудиторской деятельности : Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307 ФЗ.
2. Правила (стандарты) аудиторской деятельности. М.: Современная экономика и право; Юрайт, 2000.
3. Адамс Р. Основы аудита : пер. с англ / под ред. Я.В. Соколова. М.: Аудит; ЮНИТИ, 1995.
4. Актуальные вопросы бухгалтерского учета, контроля и налогообложения. М.: Изд-во МСХА, 2001.
5. Подольский В.И., Поляк Г.Б. и др. Аудит : учебник для вузов / под ред. В.И. Подольского. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫЕ ШАБЛОНЫ В БАНКОВСКОМ ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГЕ

Н.Б. ПАКЛИН

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ),
Рязанский филиал,
кандидат технических наук, доцент
e-mail: paklin@newmail.ru

С.В. УЛАНОВ

Сарапульский политехнический институт,
кандидат экономических наук, доцент

В статье рассказывается о подходе к обнаружению связанных событий, основанному на применении специального алгоритма машинного обучения — последовательных шаблонов. В качестве событий выступают розничные банковские услуги, в различное время приобретенные клиентами банка. Приведен практический пример того, как можно выявлять, интерпретировать и использовать последовательные шаблоны в сфере розничного банкинга при продаже дополнительных услуг и моделировании лояльности клиентов.

Ключевые слова: директ-маркетинг; банковский менеджмент; последовательные шаблоны; машинное обучение.

Коды классификатора JEL: G21, M31.

Введение

Вопросы удержания существующей клиентской базы и развития программ лояльности сегодня актуальны как никогда.

Как известно, директ-маркетинг — это действия потребителям компании, направленные на прямые предложения товаров и услуг, которые осуществляются с применением клиентской базы данных. В ней хранится информация о клиенте и история взаимодействия с ним, основу которой составляет *транзакция* — покупка, сделанная клиентом по одному чеку.

Эффективная работа с клиентской базой данных позволяет в маркетинге решать три основные задачи: выделять целевые сегменты лиц для массовой рассылки рекламы новой услуги; измерять и анализировать процент отклика клиентов на предложения; сегментировать клиентов на лояльных потребителей и не лояльных.

Современный рынок розничных банковских услуг характеризуется жесткой конкурентной борьбой за клиента. В то же время российские потребители банковских услуг более мобильны, так как между ними и банками еще не сформировались долгосрочные связи [1]. Большинство клиентов, на привлечение которых банк уже затратил значительные средства, ограничивается одной банковской услугой. Поэтому немаловажную роль играют так называемые *кросс-продажи*, когда клиенту предоставляют несколько связанных или дополнительных продуктов и услуг, которые реально могут повысить доходность банка в расчете на одного клиента. И сегодня специалисты все чаще обращаются к количественным методам маркетинга [4, 3]. Эти методы предполагают визуальный анализ структурированных данных из клиентской базы данных, а также изучение их статистических характеристик, построение отчетности, *RFM*-сегментацию, *ABC-XYZ*-анализ. Несмотря на свою относительную простоту, они часто оказываются эффективными при условии применения современных информационно-аналитических систем, например генераторов отчетов и средств просмотра данных в многомерных разрезах (так называемые *OLAP*-кубы).

К сожалению, более сложные зависимости в массивах данных эти методы выявить не способны. К тому же директ-маркетинг характеризуется большими рисками: акция нецелевому сегменту (например, рассылка каталогов или кредитных карт) может сильно ухудшить позицию компании на рынке. Массовые акции убыточны, а для целевых нужны инструменты. Поэтому в последние годы все большую популярность получают методы интеллектуального анализа, которые решают задачи нахождения нетривиальных зависимостей в клиентских базах данных и позволяют снизить риски при управлении лояльностью клиентов. В первом ряду таких методов стоят ассоциативные правила и последовательные шаблоны [2].

Отметим, что банковские базы данных всегда являются клиентоориентированными, поскольку любая банковская услуга (или транзакция в терминологии ассоциативных правил) персонализирована. Когда клиент не ограничивается одной услугой, то сразу или спустя какое-то время обращается, например, за новым кредитом или оформляет кредитную карту. При этом возникает вопрос: связаны ли данные события? Эту связь и устанавливают ассоциативные правила. Например, может быть обнаружено ассоциативное правило, утверждающее, что клиент, открывший срочный вклад, с вероятностью 65% оформит и дебетовую карту.

Ассоциативные правила имеют ряд ограничений, которые не позволяют с их помощью охватывать некоторые аспекты анализа, представляющие большой практический интерес, а именно:

- 1) они учитывают только факты совместного появления товаров и не учитывают временной аспект (последовательность заказа услуг или покупок товара);
- 2) ассоциативные правила не являются клиентоориентированными, так как не связывают наборы предметов в транзакции с определенным клиентом.

Решить эту проблему помогают последовательные шаблоны, которые основаны на теории ассоциативных правил и, по сути, являются ее расширением. Ниже рассматривается идея поиска последовательных шаблонов, после чего она иллюстрируется на примере из банковской сферы розничных услуг.

1. Основные понятия теории последовательных шаблонов

Если в ассоциативных правилах рассматривается только факт совместного появления товаров в одной транзакции, то в последовательных шаблонах — последовательность появления товаров. Последовательный шаблон — это всегда последовательность появления предметов в их группах.

Рассмотрим постановку задачи поиска последовательных шаблонов [5]. Пусть имеется база данных, в которой каждая запись представляет собой клиентскую транзакцию. Транзакция содержит следующие поля: идентификатор клиента, дата (или номер визита) транзакции и набор купленных товаров. Положим, что ни один клиент не имеет двух или более транзакций, совершенных в один и тот же момент времени.

Введем несколько основных понятий. *Предметный набор* — это не пустой набор предметов (товаров), появившихся в одной транзакции. *Последовательность* — это упорядоченный список предметных наборов. Транзакцию будем заключать в треугольные скобки, а предметный набор — в круглые. Тогда если обозначить предметы целыми числами, то предметные наборы будут записаны в виде (2, 4, 5); (1, 3), а транзакция, содержащая эти наборы, как <(2, 4, 5); (1, 3)>. Если предметы появились в одном наборе, это значит, что они были приобретены одновременно.

Пусть $I = (i_1, i_2, \dots, i_n)$ — предметный набор, где i_j — предмет. Обозначим последовательность через $S = \langle I_1, I_2, \dots, I_n \rangle$. Последовательность S_1 содержится в другой последовательности S_2 , если все предметные наборы S_1 содержатся в предметных наборах S_2 . Например, последовательность <(3); (4, 5); (8)> содержится в последовательности <(7); (3, 8); (9); (4, 5, 6); (8)>, поскольку $(3) \subseteq (3, 8)$, $(4, 5) \subseteq (4, 5, 6)$ и $(8) \subseteq (8)$. Последовательность S называется *максимальной*, если она не содержится в какой-либо другой последовательности.

Все транзакции одного клиента могут быть показаны в виде последовательности, в которой транзакции упорядочены по дате или времени (или по номеру визита). Такие последовательности называются *клиентскими*. Последовательность называется *поддерживаемой* клиентом, если она содержится в клиентской последовательности данного клиента. Тогда *поддержка последовательности* S определяется как число клиентов, поддерживающих данную последовательность.

Для базы данных клиентских транзакций задача поиска последовательных шаблонов заключается в обнаружении максимальных последовательностей среди всех последовательностей, имеющих поддержку выше заданного порога. Каждая такая максимальная последовательность и представляет собой *последовательный шаблон*. Последовательности, удовлетворяющие ограничению минимальной поддержки, называют *частыми последовательностями*.

Рассмотрим небольшую базу данных транзакций, представленную в табл. 1.

Таблица 1

База данных транзакций

Идентификатор клиента	Дата транзакции	Приобретенные предметы
1	25.06.2008	3
1	30.06.2008	9
2	10.06.2008	1, 2
2	15.06.2008	3
2	20.06.2008	4, 6, 7
3	25.06.2008	3, 5, 7
4	25.06.2008	3
4	30.06.2008	4, 7
4	25.07.2008	9
5	12.06.2008	9

Транзакции в базе данных упорядочены по кодам клиентов, а для каждого клиента — по дате транзакции. После преобразования исходной базы данных в набор клиентских последовательностей получим следующую таблицу (табл. 2).

Таблица 2

Клиентские последовательности

Код клиента	Клиентская последовательность
1	<(3), (9)>
2	<(1, 2), (3), (4, 6, 7)>
3	<(3), (5), (7)>
4	<(3), (4, 7), (9)>
5	<(9)>

Зададимся уровнем минимальной поддержки 25%. В нашем примере ему будет удовлетворять любая последовательность, поддерживаемая как минимум двумя клиентами. Данному уровню поддержки будут удовлетворять две последовательности <(3); (9)> и <(3); (4, 7)>, которые также являются максимальными.

В примере они и есть искомые последовательные шаблоны. Последовательный шаблон <(3); (9)> поддерживается клиентом 1 и 4. Клиент 4 приобрел предметы (4, 7) между предметами 3 и 9, но поддерживает шаблон <(3); (9)>, поскольку шаблоны не обязательно являются непрерывными последовательностями. Шаблон <(3); (4, 7)> поддерживается клиентом 2 и 4. Клиент 2 купил предмет 6 между 4 и 7, но поддерживает данный шаблон, поскольку набор (4, 7) является подмножеством (4, 6, 7).

Не удовлетворяет уровню минимальной поддержки последовательность <(1, 2); (3)>, поскольку она поддерживается только клиентом 2. Последовательности <(3)>, <(4)>, <(7)>, <(9)>, <(3); (4)>, <(3); (7)> и <(4, 7)>, хотя и удовлетворяют минимальной поддержке, но не являются максимальными, поскольку содержатся в более длинных последовательностях.

Длина последовательности — это число предметных наборов, которое в ней содержится. Последовательность длины k назовем k -последовательностью. Поддержкой предметного набора I является число клиентов, которые приобрели входящие в него предметы в одной транзакции. Таким образом, предметный набор I и 1-последовательность $\langle I \rangle$ имеют одну и ту же поддержку. Предметный набор, удовлетворяющий уровню минимальной поддержки, называется *частым*.

Частые предметные наборы из табл. 2 представлены в табл. 3.

Таблица 3

Частые предметные наборы

Частый набор	Поддерживается клиентом	Представление
(3)	1, 2, 3, 4	A
(4)	2, 4	B
(7)	2, 3, 4	C
(4, 7)	2, 4	D
(9)	1, 4, 5	E

2. Поиск последовательных шаблонов

Процесс поиска последовательных шаблонов содержит следующие шаги.

1. *Сортировка*. Транзакции исходной базы данных сортируются по кодам клиентов, а транзакции каждого клиента — по дате или времени. Таким образом, исходная база данных преобразуется в базу данных клиентских последовательностей.
2. *Поиск частых предметных наборов*. Ищется множество всех частых предметных наборов F . Одновременно ищется множество всех частых 1-последовательностей.

Задача поиска частых предметных наборов на множестве клиентских транзакций использует следующее определение поддержки: число клиентов, купивших данный набор хотя бы в одной из транзакций. Затем множество частых предметных наборов преобразуется в альтернативное представление в виде букв, целых чисел или двоичных последовательностей. Использование такого представления в виде отдельных значений позволяет упростить алгоритмическую реализацию задачи.

3. *Преобразование*. Определяется, какие из частых последовательностей содержатся в клиентской последовательности. Для этого каждая транзакция клиентской последовательности замещается множеством ее частых предметных наборов. Если транзакция не

содержит ни одного частого предметного набора, то в результате преобразования она вообще исключается (отсекается) из рассмотрения. Если клиентская последовательность не содержит ни одного частого предметного набора, то вся эта последовательность также исключается.

После преобразования каждая клиентская последовательность будет представлена в виде множества частых предметных наборов $\{f_1, f_2, \dots, f_n\}$.

4. *Поиск частых последовательностей.* Используя множество частых предметных наборов, производится поиск частых последовательностей. Здесь разработано несколько алгоритмов, самыми известными из которых являются AprioriAll и AprioriSome [5].

5. *Поиск максимальных последовательностей.* На данном этапе среди частых последовательностей производится поиск максимальных последовательностей. Иногда данный этап совмещают с предыдущим, чтобы уменьшить затраты времени на вычисление не-максимальных последовательностей.

Детали реализации процедур поиска последовательных шаблонов интересны только специалистам, которые программируют их на алгоритмических языках. Для конечного пользователя (аналитика) сегодня доступны как коммерческие пакеты прикладных программ (SAS Enterprise Miner, SPSS Clementine, Statistica Data Miner, PolyAnalyst и др.), так и свободно распространяемые (RapidMiner, Tanagra и др.).

3. Пример поиска последовательных шаблонов в клиентской базе

Для демонстрации подхода будет использоваться база данных, содержащая транзакции по розничным банковским услугам. Набор данных содержит 7000 записей по следующим 13 услугам: sms-банкинг, автокредит; депозитный сертификат, доверительное управление, индивидуальный пенсионный счет, кобрендинговая карта; кредитная карта; потребительский кредит, сберегательный счет, срочный вклад, счет до востребования, ценные бумаги, экспресс-кредит. Сформулируем следующую задачу: банк сделал эмиссию новых кобрендинговых карт, существенно изменив условия и снизив ставки. Требуется сделать персонализированную рекламу новой программы кобрендинга существующим и новым клиентам банка.

Одним из вариантов решения вышеописанной задачи является применение последовательных шаблонов. Располагая знаниями о типичных шаблонах поведения клиентов, можно проводить адресное предложение именно тем клиентам, которые с большой долей вероятности на него откликнутся.

Результаты работы алгоритма поиска последовательных шаблонов приведены в табл. 4 (использовалось ПО «SPSS Clementine 12» с параметрами: минимальная и максимальная достоверность 30 и 70% соответственно). Обозначение S соответствует поддержке шаблона, а C — его достоверности. Достоверность интерпретируется как вероятность того, что возникнет событие I_n при условии, что все предшествующие события $I_1, I_2, \dots, I_{n-1}$ уже наступили.

Таблица 4

Последовательные шаблоны для банковских услуг

№ п/п	Последовательный шаблон	S , %	C , %
1	<(счет до востребования, ценные бумаги); (депозитные сертификаты)>	7,5	70,0
2	<(экспресс-кредит); (экспресс-кредит)>	16,7	53,4
3	<(счет до востребования, экспресс-кредит); (экспресс-кредит)>	16,7	53,4
4	<(счет до востребования, сберегательный счет, экспресс-кредит); (экспресс-кредит)>	5,8	51,0
5	<(кредитная карта); (кобрендинговая карта)>	15,7	34,0
6	<(доверительное управление); (кобрендинговая карта)>	17,0	44,3
7	<(кредитная карта); (срочный вклад)>	15,0	36,0

Так, анализируя результаты, мы можем выделить интересные шаблоны <(доверительное управление); (кобрендинговая карта)> и <(кредитная карта); (кобрендинговая карта)>. Вероятность того, что существующий держатель кредитной карты согласится на предложение получить кобрендинговую карту, составляет 34%. Это объяснимо: кобрендинговые карты одновременно включают в себя преимущества как кредитных, так и дисконтных карт. Анализ базы транзакций выявил их сильную ассоциацию с кредитными картами и доверительным управлением. Поэтому можно легко выделить целевой сегмент клиентов, которым будет интересен новый банковский продукт. Аналогично интерпретируются и другие шаблоны. Видим, что высокой достоверностью обладает первый шаблон: если клиент открыл счет до востребования и приобрел

рел ценные бумаги, то с вероятностью 70% при повторном обращении он возьмет депозитный сертификат.

Отечественные банки в своих корпоративных информационных системах еще только накапливают информацию, на основе которых возможно решать рассмотренную задачу. Но рынок розничных банковских услуг активно развивается, и потребность в технологиях количественного анализа в России будет только расти, а управление лояльностью клиентов при помощи современных аналитических инструментов позволит обеспечить функционирование бизнеса в сложных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мартынова Т. Настало время удерживать клиента / Банковское обозрение. 2008. № 2 (104).
2. Паклин Н.Б., Орешков В.И. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям. СПб.: Питер, 2009.
3. Паклин Н.Б., Уланов С.В. Ассоциативные правила в программах банковской лояльности // Финансы и кредит. 2009. № 23(359).
4. Полежаев И.Е. Метод сегментации клиентских баз данных на основе жизненного цикла клиента : Исследовано в России : Журнал. Режим доступа: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2006/200.pdf>.
5. Agrawal R. Srikant R. Mining Sequential Patterns // Journal Intelligent Systems. 1997. Vol. 9. № 1. P. 33–56.

СОСТАВЛЕНИЕ РАЗДЕЛИТЕЛЬНОГО БАЛАНСА ПРИ РЕОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИЙ В ФОРМЕ ВЫДЕЛЕНИЯ

З.В. САМБУРОВА

Астраханский государственный технический университет,
соискатель

Предложена методика составления разделительного баланса при реорганизации компании в форме выделения. Приведены формы промежуточного и окончательного разделительного балансов, примеры бухгалтерских записей и корреспонденции счетов.

Ключевые слова: реорганизация; выделение; активы; оценка; промежуточный разделительный баланс; окончательный разделительный баланс; хозяйственные операции.

Коды классификатора JEL: L22, L25.

В условиях кризиса многие компании сталкиваются с необходимостью реорганизации бизнеса в ответ на изменения внешней среды функционирования. При реорганизации компании в форме выделения возникает проблема составления разделительного баланса, поскольку не утверждена его форма и порядок отображения передачи активов и обязательств. Унификация формы разделительного баланса и утверждение Инструкции по ее заполнению поможет избежать многих проблемных вопросов, возникающих в бухгалтерском учете. Предлагаем один из вариантов составления разделительного баланса.

Допустим, что компания «Инициатор» выделяет в процессе реорганизации компанию «Цель», передавая следующие активы (табл. 1).

Согласно решению учредителей, оценка передаваемых компании «Цель» объектов основных средств производится по остаточной стоимости. Уставный капитал вновь созданной организации составляет 3500 тыс. руб. Уставный капитал компании «Инициатор» не меняется. Компания «Инициатор» является полным 100-процентным владельцем компании «Цель». Стоимость передаваемых активов и обязательств отражается на дату составления разделительного баланса.

Таблица 1

Активы и обязательства, передаваемые выделяемой компании

Наименование передаваемых активов и обязательств	Сумма, тыс. руб.
Первоначальная стоимость основных средств	9090
Первоначальная стоимость нематериального актива — исключительного права на товарный знак	60
Сырье и материалы	205
Готовая продукция по виду деятельности компании «Цель»	2188
Долгосрочная дебиторская задолженность	466
Краткосрочная дебиторская задолженность	2493
Авансы, перечисленные под предстоящую поставку оборудования для компании «Цель». Срок поставки — через 18 месяцев	34
Авансы, перечисленные под предстоящую поставку сырья и материалов для компании «Цель». Срок поставки — через 3 месяца.	200
Сумма расчетов с персоналом по прочим операциям (ссуды), командировочным расходам	102
Денежные средства с расчетного счета	363
Итого активов:	15201
Начисленная амортизация в части передаваемых основных средств	1236
Амортизация нематериальных активов	5
Итого амортизация:	1241
Стоимость дооценки передаваемых основных средств в результате проведенной ранее переоценки	852
Долгосрочные кредиты	1560
Краткосрочные кредиты	1102
Задолженность перед поставщиками и подрядчиками	4899
Авансы, полученные под предстоящую поставку готовой продукции. Срок отгрузки — через 2 месяца.	1565
Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами	207
Итого обязательства	10185

Разница между передаваемыми активами, обязательствами и расчетами регулируется нераспределенной прибылью (непокрытым убытком), составит 275 тыс. руб. (15201–1241 — 10185–3500).

Согласно Методическим указаниям по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 20 мая 2003 г. № 44н (зарегистрирован в Минюсте РФ 19.06.2003 № 4774), передача имущества и обязательств при осуществлении реорганизации бухгалтерскими записями не отражается. Однако целесообразно воспользоваться вспомогательным счетом 00 («ноль-ноль»), который предлагается во многих автоматизированных системах бухгалтерского учета, или же — отдельным субсчетом счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты» (табл. 2).

Таблица 2

Бухгалтерские записи в компании «Инициатор»

Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.	Содержание операции
00(79)	01	9090	Списана первоначальная стоимость по передаваемым объектам основных средств
00(79)	04	60	Списана первоначальная стоимость по передаваемым объектам нематериальных активов
00(79)	10	205	Переданы сырье и материалы компании «Цель»
00(79)	41,43	2188	Переданы готовая продукция и товары для перепродажи
00(79)	62	466	Передана долгосрочная дебиторская задолженность
00(79)	60	34	Передана сумма перечисленных долгосрочных авансов
00(79)	62	2493	Передана компании «Цель» краткосрочная дебиторская задолженность
00(79)	60	200	Передана стоимость авансов, перечисленных под предстоящую поставку оборудования, для осуществления деятельности компании «Цель»
00(79)	73,71	102	Передана сумма расчетов с персоналом, переходящим в компанию «Цель» по прочим расчетам по заработной плате, командировочным расходам, связанным с осуществлением деятельности компании «Цель»
00(79)	51	363	Перечислены денежные средства с расчетного счета
Итого дебет:		15201	
02	00(79)	1236	Списана амортизация, начисленная по передаваемым основным средствам на дату составления разделительного баланса
05	00(79)	5	Списана амортизация по нематериальным активам, начисленная на дату составления разделительного баланса
83	00(79)	852	Передана компании «Цель» стоимость дооценки переданных основных средств
67	00(79)	1560	Передана стоимость долгосрочных кредитов
66	00(79)	1102	Передана текущая часть долгосрочных кредитов, учтенная в краткосрочных кредитах и займах
60	00(79)	4899	Передана задолженность перед поставщиками и подрядчиками
62	00(79)	1565	Передана сумма авансов, полученных под предстоящую поставку готовой продукции компании «Цель»
76	00(79)	207	Передана сумма расчетов с прочими дебиторами и кредиторами
58	00(79)	3500	Отражена стоимость финансовых вложений — акции компании «Цель»
84	00(79)	275	Списана нераспределенная прибыль
Итого кредит:		15201	

В компании «Цель» для отражения процесса реорганизации также целесообразно воспользоваться вспомогательным счетом 00 («ноль-ноль»), в результате чего в компании «Цель» будут сделаны следующие записи (табл. 3).

Таблица 3

Бухгалтерские записи в компании «Цель»

Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.	Содержание операции
01	00	7854	Оприходованы объекты основных средств по остаточной стоимости
04	00	55	Оприходованы нематериальные активы по остаточной стоимости
10	00	205	Получены сырье и материалы
41,43	00	2188	Получена готовая продукция и товары для перепродажи
62	00	466	Получена долгосрочная дебиторская задолженность
60	00	34	Получена сумма долгосрочных авансов
62	00	2493	Получена краткосрочная дебиторская задолженность
60	00	200	Получена стоимость авансов, перечисленных под предстоящую поставку оборудования для осуществления деятельности компании «Цель»
73,71	00	102	Получена сумма расчетов с персоналом, переходящим в компанию «Цель» по прочим расчетам по заработной плате, командировочным расходам, связанным с осуществлением деятельности компании «Цель»
51	00	363	Получены денежные средства с расчетного счета
Итого дебет:		13960	
00	83	852	Получена стоимость дооценки переданных основных средств
00	67	1560	Получена стоимость долгосрочных кредитов
00	66	1102	Получены краткосрочные кредиты и займы
00	60	4899	Получена задолженность перед поставщиками и подрядчиками
00	62	1565	Получена сумма авансов под предстоящую поставку готовой продукции компании «Цель»
00	76	207	Получена сумма расчетов с прочими дебиторами и кредиторами
00	80	3500	Формирование уставного капитала компании «Цель»
00	84	275	Получена часть нераспределенной прибыли
Итого кредит:		13960	

На основании решения учредителей составляется промежуточный разделительный баланс (табл. 4).

Между датой составления разделительного баланса на основании решения учредителей и датой государственной регистрации выделенных обществ существует переходный период. В этот период возникают различные хозяйственные операции, которые должны найти отражение в окончательном разделительном балансе. Для наглядности приведем некоторые из них (табл. 5).

Таблица 4

Промежуточный разделительный баланс компании «Цель»

АКТИВ	Сумма, тыс. руб.	ПАССИВ	Сумма, тыс. руб.
Внеоборотные активы	7909	Собственный капитал	4627
Основные средства	7854	Уставный капитал	3500
Нематериальные активы	55	Добавочный капитал	852
Оборотные активы	6051	Нераспределенная прибыль	275
Сырье и материалы	205	Долгосрочные кредиты и займы	1560
Готовая продукция и товары	2188	Долгосрочные кредиты	1560
Долгосрочная дебиторская задолженность	466	Краткосрочные кредиты и займы	7773
Долгосрочные авансы полученные	34	Краткосрочные займы	1102
Краткосрочная дебиторская задолженность	2493	Задолженность перед поставщиками и подрядчиками	4899
Краткосрочные авансы выданные	200	Авансы полученные	1565
Подотчетные суммы	102	Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами	207
Денежные средства	363		
ВАЛЮТА БАЛАНСА	13960	ВАЛЮТА БАЛАНСА	13960

Таблица 5

Хозяйственные операции в переходный период

Содержание	Сумма, тыс. руб.
Начислена амортизация основных средств	255
в том числе по передаваемым объектам	12
Отгружена готовая продукция	100
в том числе по выделенному обществу	5
Образовалась дебиторская задолженность по отгруженной продукции	153
в том числе по выделенному обществу	8
Поступили на расчетный счет денежные средства в счет погашения краткосрочной дебиторской задолженности	156
в том числе в части передаваемой компании «Цель»	10
С расчетного счета погашена кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками	120
в том числе по компании «Цель»	20

Данные операции отражаются в разделительном балансе как корректировочные, и на дату государственной регистрации выделенной компании «Цель» составляется окончательный разделительный баланс (табл. 6).

Таблица 6

Окончательный разделительный баланс компании «Цель»

АКТИВ	Сумма, тыс. руб.	ПАССИВ	Сумма, тыс. руб.
Внеоборотные активы	7897	Собственный капитал	4618
Основные средства	7842	Уставный капитал	3500
Нематериальные активы	55	Добавочный капитал	852
Оборотные активы	6034	Нераспределенная прибыль	266
Сырье и материалы	205	Долгосрочные кредиты и займы	1560
Готовая продукция и товары	2183	Долгосрочные кредиты	1560
Долгосрочная дебиторская задолженность	466	Краткосрочные кредиты и займы	7753
Долгосрочные авансы полученные	34	Краткосрочные займы	1102
Краткосрочная дебиторская задолженность	2491	Задолженность перед поставщиками и подрядчиками	4879
Краткосрочные авансы выданные	200	Авансы полученные	1565
Подотчетные суммы	102	Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами	207
Денежные средства	353		
ВАЛЮТА БАЛАНСА	13931	ВАЛЮТА БАЛАНСА	13931

Организация может представлять дополнительную информацию, сопутствующую разделительному балансу, если исполнительный орган считает ее полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений. Это может быть осуществлено компанией путем включения соответствующих показателей, таблиц, расшифровок непосредственно в разделительный баланс или в пояснительную записку.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Н.В. КАРПОВА

Ростовский государственный сельскохозяйственный университет,
докторант

М.А. ЗЕРЩИКОВА

Ростовский государственный сельскохозяйственный университет,
ассистент

В работе представлены основные направления совершенствования экономического механизма природопользования.

Ключевые слова: экономический механизм; природопользование.

Коды классификатора JEL: Q57.

Природопользование — один из самых сложных объектов управления, оно находится на стыке взаимодействия естественных и общественных процессов, поэтому чрезвычайно важна роль научного обоснования управленческих решений на всех уровнях управления природопользованием. Особенно это касается крупных промышленных центров.

Под управлением в сфере природопользования и охраны окружающей среды понимается организаторская деятельность по обеспечению рационального природопользования и охраны окружающей среды.

Целью управления природопользованием является обеспечение выполнения экологических норм и требований, ограничивающих вредное воздействие процессов производства и выпускаемой продукции на окружающую среду, обеспечение рационального использования природных ресурсов с учетом воспроизводственного процесса.

Управление природопользованием осуществляется Правительством РФ, министерствами и ведомствами, местными органами управления, предприятиями и организациями, непосредственно занятыми эксплуатацией природных ресурсов.

Управление природопользованием осуществляется посредством научно обоснованного планирования рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды, разработки организационно-технических и экономико-экологических мероприятий по обеспечению равновесия в природной среде и контроля за их выполнением 1.

Для управления охраной природы и обеспечения рационального использования природных ресурсов образованы соответствующие ведомства, на которые возложено решение следующих задач:

- ❖ осуществление комплексного управления природоохранной деятельностью;
- ❖ разработка и проведение единой научно-технической политики в области охраны природы и рационального использования природных ресурсов, координация деятельности в этой области;
- ❖ государственный контроль за использованием и охраной земель, поверхностных и подземных вод, атмосферного воздуха, растительного и животного мира, морской среды и природных ресурсов территориальных вод, континентального шельфа и экологической зоны, а также всех полезных ископаемых;
- ❖ подготовка и представление правительству предложений и рекомендаций для включения их в Государственную программу охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов, обеспечение принятой программы;
- ❖ разработка предложений по совершенствованию экономического механизма природопользования, утверждение экономических нормативов, правил, стандартов по регулированию использования природных ресурсов и охране природной среды от загрязнения и других вредных воздействий;
- ❖ осуществление государственной экологической экспертизы генеральных схем развития и размещения производительных сил и отраслей народного хозяйства, контроль за соблюдением экологических норм при разработке новой техники и технологии, материалов и веществ, а также проектов на строительство и реконструкцию предприятий, оказывающих воздействие на состояние окружающей среды и природных ресурсов;
- ❖ совместно с территориальными органами управления выдача разрешений на захоронение и складирование промышленных и бытовых отходов, на выбросы вредных веществ в окружающую среду, водопользование и потребление атмосферного воздуха, предо-

ставление недр в пользование для проведения геологоразведочных работ, утверждение расчетной лесосеки и осуществление контроля за отводом земель под все виды хозяйственной деятельности;

- ❖ руководство заповедниками и осуществление государственного контроля за ведением охотничьего хозяйства, а также ведение государственного кадастра животного мира и Красной книги;
- ❖ распространение знаний о природе среди широких слоев населения, воспитание граждан в духе бережного отношения и любви к природе;
- ❖ планирование и осуществление сотрудничества по вопросам охраны природы с зарубежными странами и международными организациями.

Основы управления в области охраны окружающей среды в Федеральном законе РФ «Об охране окружающей среды» закрепляют компетенцию законодательной и исполнительной властей Российской Федерации, специально уполномоченных органов в области охраны окружающей природной среды, компетенцию субъектов России, а также органов местного самоуправления.

Для понимания экологической компетенции государственных органов и органов самоуправления первостепенное значение имеют конституционные нормы. Согласно ст. 9 Конституции РФ земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории, и могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности.

В соответствии со ст. 36 Конституции граждане и их объединения вправе иметь в частной собственности землю. Владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами осуществляются их собственниками свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов иных лиц. Условия и порядок пользования землей определяются на основе федерального закона.

К федеральным ресурсам, в частности, относятся виды растений и животных, занесенных в Красную книгу Российской Федерации, виды животных, ценные в хозяйственном отношении и отнесенные к особо охраняемым, естественная миграция которых проходит по территории двух и более субъектов Российской Федерации, а также животные, отнесенные к видам, подпадающим под действие международных договоров, водные объекты, расположенные на территории двух и более субъектов Российской Федерации, а также пограничные и трансграничные водные объекты; иные природные ресурсы по взаимной договоренности федеральных органов государственной власти России и органов государственной власти субъектов Федерации. В ряде субъектов Российской Федерации приняты законы об охране окружающей среды, о природопользовании, экологические, земельные, лесные и иные кодексы, что отчасти объясняется недостаточным учетом в федеральном законодательстве реалий сегодняшнего дня.

На взгляд автора, охрана окружающей среды, отнесенная к совместной компетенции России и ее субъектов, нуждается прежде всего в федеральном регулировании (основанном на взаимодействии Федерации и ее субъектов), реализуемом с помощью Федерального закона «Об охране окружающей среды»: законодательные акты субъектов Федерации целесообразны и законны при неурегулированности экологических вопросов Российской Федерацией, при необходимости конкретизации, детализации предписаний федеральных законов или по вопросам самостоятельной компетенции субъектов Российской Федерации.

Обеспечение рационального природопользования и охраны окружающей природной среды — задача всего государственного механизма, всех государственных органов. Вместе с тем в системе госорганов выделяются специально уполномоченные органы, главной функцией которых является обеспечение рационального использования и охраны природных ресурсов и окружающей природной среды в целом.

Совершенствование системы специально уполномоченных органов исполнительной власти в области использования и охраны окружающей природной среды и уточнение их компетенции продолжается и по сей день. Так, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 22 сентября 1998 г. «О структуре федеральных органов исполнительной власти» было, в частности, упразднено Министерство Российской Федерации по земельной политике, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству и утверждена новая структура федеральных органов исполнительной власти, в числе которых значатся Министерство природных ресурсов Российской Федерации, Министерство сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации, Государственный земельный комитет Российской Федерации, Государственный комитет Российской Федерации по охране окружающей среды, Государственный комитет Российской Федерации по рыболовству, Федеральная служба лесного хозяйства России, Федеральный горный и промышленный надзор России, Федеральный надзор России по ядерной и радиационной безопасности, деятельность которых имеет особо важное значение для рационального использования и охраны окружающей природной среды.

Указом Президента Российской Федерации от 19 сентября 1997 г. было утверждено Положение о Межведомственной комиссии Совета безопасности Российской Федерации по экологи-

ческой безопасности, созданной в целях реализации возложенных на Совет безопасности задач в области обеспечения экологической безопасности Российской Федерации. К ее функциям, в частности, относятся оценка внутренних и внешних экологических угроз жизненно важным интересам личности, общества и государства; оценка существующих и прогнозирование потенциальных источников экологической опасности; подготовка предложений Совету безопасности по решению экологических проблем, связанных с защитой здоровья населения, с обеспечением экологической безопасности в промышленности, на транспорте, в сельском хозяйстве и других отраслях экономики, с уничтожением химического, ядерного и других видов оружия в соответствии с международными договорами Российской Федерации, а также с ликвидацией зон экологического бедствия или неблагополучия на территории Российской Федерации и др.

Для определения «экономического механизма природопользования» необходимо разобраться, что такое «механизм». Согласно положению Ю.М. Осипова, механизм есть система организации системы 1. Тогда экономический механизм есть система организации экономики, которая включает субъекты экономической деятельности и экономические отношения.

Экономический механизм природопользования должен соответствовать и обслуживать природно-хозяйственные системы разных уровней, в которых наблюдается наиболее оптимальное сочетание интересов общества как по сохранению и воспроизводству природной среды, так и по удовлетворению его материальных и духовных потребностей. Механизм реализации стратегии природопользования осуществляется на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.

Все три уровня механизма природопользования тесно взаимосвязаны между собой. Объединяющей основой при этом является стремление общества гармонично «вписать» свою деятельность в процессе развития природной среды. Цель общества в достижении устойчивого развития пронизывает национальные, региональные и местные уровни, однако на каждом из них решаются сугубо индивидуальные задачи, связанные с особенностями тех или иных эколого-экономических систем.

Обострение экологической ситуации на территории Российской Федерации к концу 1980-х гг. привело к усилению общественно-политической активности в области охраны окружающей природной среды и обусловило формирование современного экономического механизма регулирования природопользования как на уровне Российской Федерации, так и на уровне, рассматриваемой в дальнейшей проектной части диссертационного исследования г. Волгограда.

Правительство Российской Федерации утвердило ряд положений о полномочиях отраслевых органов управления в области использования природных ресурсов и охраны окружающей среды. Это положения о горном и промышленном надзоре России; о Комитете Российской Федерации по рыболовству; о Комитете по водному хозяйству; о Комитете по земельным ресурсам и землеустройству; о Правительственной комиссии по окружающей среде и природопользованию и др.

В настоящее время управление природопользованием должно быть направлено:

- ❖ на снижение загрязнения окружающей среды;
- ❖ сокращение потребления природных ресурсов;
- ❖ не истощительное использование возобновляемых природных ресурсов;
- ❖ формирование необходимого развития резерва минеральных ресурсов;
- ❖ эффективное использование первичного природного сырья;
- ❖ создание экономических условий для предпринимателей;
- ❖ международное сотрудничество.

В государственных программах охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов определены главные задачи в области охраны природы и рационального природопользования и основные направления природоохранной деятельности на современном этапе. В них поставлены задачи настойчиво и последовательно проводить линию на сохранение и приумножение природных ресурсов, улучшение состояния окружающей среды. Борьба за экологическую безопасность на Земле должна рассматриваться как одна из самых ответственных и благородных задач всех людей.

Экономический механизм городского природопользования представляет собой совокупность финансово-экономических, социально-правовых, общественно-политических и административно-государственных инструментов комплексного регулирования процесса природопользования в городе с целью совершенствования экологической политики на уровне муниципальных образований и предприятий, ориентации на эффективное природопользование и охрану окружающей среды в городе.

Таким образом, понятие экономического механизма природопользования определяется и раскрывается с помощью следующих категорий: философской, социально-экономической, юридической и организационно-управленческой.

Экономический механизм включает в себя комплекс мер по экономическому стимулированию охраны окружающей среды, нормированию хозяйственного воздействия на окружающую среду, экологическую экспертизу, экологические требования при размещении, проектировании,

эксплуатации производственно-хозяйственных объектов, экологический контроль, ответственность и возмещение убытков 2.

Исходя из этого в качестве основных направлений совершенствования экономического механизма природопользования представляем следующие:

- ◆ направления экономического стимулирования;
- ◆ направления организационно-структурного совершенствования механизма;
- ◆ направления совершенствования компенсационно-тарифной базы механизма природопользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Осипов Ю.М.* Основы теории хозяйственного механизма. М.: Изд-во МГУ, 1994.
2. *Фесенко В.В., Видрученко М.В.* Экономика природопользования. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004. С. 139.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КРУПНОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Е.А. БУДАГОВА

Астраханский государственный технический университет,
соискатель

Расходы на специальную фирменную подготовку рассматриваются как инвестиции в человеческий капитал. В условиях современного крупного специализированного производства политика фирм в отношении накопления человеческого капитала является одним из главных направлений ее инвестиционной политики, определяющим перспективы положения фирмы на рынке.

Ключевые слова: инвестиции; политика; специальная подготовка; человеческий капитал.

Коды классификатора JEL: I22, R42.

Основной мировой тенденцией формирования современного общества стал переход от сырьевой и индустриальной экономики к экономике, базирующейся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, что приводит к изменению системы образования в развитых странах.

Она претерпевает трансформацию параллельно с изменениями в структуре занятости. Если рабочая сила не получает новой подготовки, нового образования, то именно это приводит к существованию массовой безработицы. Высвобождаются рабочие места без квалифицированных работников, и неквалифицированные работники остаются без рабочих мест.

По общему признанию, образование позволяет выгодно использовать в рамках всего процесса производства целый ряд позитивных факторов, так как образованные люди используют капитал более эффективно, в результате чего он становится более производительным. Они также предрасположены к введению новшеств, к изобретению новых, более совершенных форм производства. В результате развитие человеческого капитала приводит к повышению эффективности всех факторов производства.

Приоритет науки и образования является фактором динамичного развития всех уровней экономики: от отдельного рабочего места до государства и мирового сообщества в целом. Внедрение наукоемких технологий в производство — ключевая задача, решение которой поможет занять России достойное место в мировом экономическом пространстве.

В экономической литературе имеется несколько подходов к определению понятия инвестиций в человека или в человеческий капитал.

Одним из первых данное понятие сформулировал Г. Беккер: «Расходы на образование, профессиональную подготовку работника на рабочем месте или в специализированном учебном заведении, затраты на здравоохранение — все это именно вложения в человеческий капитал, который представляет собой такую же неотъемлемую составную часть национального богатства, как заводы, фабрики, жилые дома, оборудование и прочие виды так называемого физического капитала. В самом деле, по оценкам ряда экономистов в США и других экономически развитых странах на долю человеческого капитала приходится больше половины стоимости национального богатства» [1].

Удачное определение, лаконично выражающее сущность инвестиций в человеческий капитал, дают К. Макконелл и С. Брю: «Инвестиции в человеческий капитал — это любое действие, которое повышает квалификацию и способности и, тем самым, производительность труда рабочих. Затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, как издержки, осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем» [2]. Это определение отражает объективно существующую причинно-следственную связь между вложениями в человека, ростом производительности и повышением доходов работника, являющуюся принципиально важной для теории человеческого капитала.

К основным элементам человеческого капитала обычно относят фонды образования, подготовки на производстве, фонд здоровья, мобильности, обладание экономически значимой информацией и, некоторые авторы, фонд воспроизводства человека. Соответственно к основным видам инвестиций в человека относят вложения в образование, в подготовку на производстве, в здравоохранение, миграцию, поиск информации о ценах и заработках, в воспитание и уход за детьми.

Общее и специальное образование, подготовка на производстве повышают уровень и запас знаний человека, тем самым увеличивают объем и качество человеческого капитала, делают труд более производительным, что позволяет получать более высокий доход. Это наиболее очевидный вид инвестиций.

Общая подготовка способствует созданию общего человеческого капитала, который может быть применен в самых разных формах.

Наряду с элементами человеческого капитала, потенциально определяющими способность работника выполнять определенные задания (знания, навыки, квалификация, опыт, здоровье), структура человеческого капитала включает и элемент, отражающий желание выполнять эти задания. В связи с этим в качестве компонента инвестиций в человеческий капитал аналитически полезно включить затраты, связанные с мотивацией работников к повышению производительности и качества труда.

Результаты многочисленных исследований свидетельствуют о возрастании важности не столько внешних, сколько внутренних стимулов — возможности самореализации, удовлетворенности своим делом, ощущения важности работы, достижения личного успеха и т.д., что особенно характерно для высококвалифицированных кадров. В этой связи значительная часть работы с персоналом в компаниях сегодня основана на косвенном воздействии на внутренние стимулы (проектирование рабочих мест, возможности дополнительного обучения, продвижения по службе, участия в принятии решений и т.д.) Это требует значительных расходов, по своей сущности являющихся инвестициями, так как они повышают производительность и приносят фирмам дополнительные доходы.

К инвестициям в человеческий капитал, по нашему мнению, следует отнести и часть расходов на фундаментальные и прикладные научные разработки, а также инновационную деятельность. Ведь в результате развития науки не только создаются новые интеллектуальные продукты, на базе которых затем появляются новые технологии и продукты, но и происходит преобразование самих участников этого процесса, которые становятся носителями новых знаний и качеств. Вполне справедлива мысль о том, что в информационном обществе наука превращается не просто в «непроизводительную производительную силу», но и в своеобразный «генератор человеческого капитала» [3].

Специальная подготовка формирует специфические элементы человеческого капитала, представляющие ценность только для той фирмы, где она осуществляется. Многие работники повышают свою производительность, овладевая новыми навыками и совершенствуя уже имеющиеся непосредственно на рабочем месте. Достаточно очевидно, что будущую производительность можно повысить лишь ценой определенных издержек, так как в противном случае спрос на подготовку был бы безграничен. Ее издержки состоят из потраченного времени и усилий самого обучающегося работника, преподавательской деятельности, осуществляемой другими, а также используемого оборудования и материалов. Эти затраты являются издержками в том смысле, что они могли бы служить для выпуска текущей продукции и приносить текущие поступления, вместо того чтобы увеличивать текущие расходы, и направляться на увеличение будущего выпуска, с тем чтобы увеличить будущие поступления или сократить будущие расходы. Объем расходов и продолжительность подготовки частично зависят от ее типа, частично — от самого обучаемого, но в любом случае предоставление подготовки должно быть для фирмы рентабельным.

Самым весомым источником инвестиций в специальную подготовку являются средства фирм. В условиях современного крупного специализированного производства политика фирм в отношении накопления человеческого капитала является одним из главных направлений ее инвестиционной политики, определяющим перспективы положения фирмы на рынке. А поэтому расходы, связанные с формированием и накоплением человеческого капитала, превращаются в статью инвестиций фирмы. Причем такие инвестиции определяются не непосредственными сигналами рынка, а долгосрочной стратегией.

Формы участия предприятий в финансировании социальных инвестиций многообразны. Однако наибольшее значение имеет их деятельность в направлении накопления человеческого капитала своих работников. Ведь даже самая совершенная техника бесполезна, если нет соответствующего обеспечения ее высококвалифицированными кадрами.

Поэтому часто инвестиции в обновление основного капитала и на изменение структуры и повышение квалификационного уровня сотрудников являются взаимосвязанными и необходимо предполагают друг друга.

В соответствии с инвестиционной стратегией ОАО «Астраханьгазпром» инвестиции в специальную подготовку работников растут быстрыми темпами (табл. 1). С 2003 г. по 2008 г. затраты на профессиональное образование возросли более чем в 5 раз. Среднегодовые темпы роста составили 41%. Инвестиции в обучение руководителей и специалистов росли наиболее высокими темпами — более 50% в год. Наиболее интенсивные темпы роста показали затраты на обучение за рубежом, которые ежегодно увеличивались более, чем в 2 раза.

Обучение рабочих осталось менее приоритетной целью инвестиционной политики ОАО «Астраханьгазпром». В среднем за год они росли на 16%.

Фирмы заинтересованы в накоплении человеческого капитала именно своих работников, а не в привлечении нужных специалистов извне, поскольку последнее требует много больших затрат, связанных с необходимостью осуществления специальных инвестиций, определяемых особенностями конкретного производства.

Таблица 1

**Темпы роста затрат на профессиональное образование работников
ООО «Астраханьгазпром» в 2003–2008 гг., % (2003 г. — 100%)**

Наименование	2004 в % к 2003	2005 в % к 2004	2006 в % к 2005	2007 в % к 2006	2008 в % к 2007
Всего затрат на обучение работников	155,2	144,3	105,5	157,7	140,7
Из них:					
Обучение руководителей и специалистов всего, в т.ч.	170,7	197,3	68,6	164,1	150,2
Затраты на обучение в России	154,5	211,8	71,9	153,0	147,8
В том числе:					
— повышение квалификации	143,3	338,4	53,3	166,4	177,8
— профессиональная переподготовка	169,0	72,5	115,8	115,5	199,0
— краткосрочное обучение	396,6	117,9	36,4	377,9	232,2
Затраты на обучение за рубежом	151,3	86,8	101,0	126,4	116,4

Причем на преобладание того или иного направления в подготовке работников определяющее влияние оказывают экономические характеристики фирмы, в частности среднесписочная численность. Так, чем меньше предприятие, тем больше средств оно вкладывает в направление освоения своими работниками смежных специальностей, а по мере увеличения размеров фирмы возрастает значимость переподготовки и повышения квалификации.

В современных экономических условиях преодоления кризиса в России фирмы, продолжающие наращивать инвестиции в человеческий капитал своих сотрудников, обладают большим потенциалом сохранения и повышения рентабельности финансовой устойчивости и рыночной активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер Г. Не жалейте денег на людей // Business Week. 1996. № 6. С. 4–5.
2. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. Т. 2. М.: Республика, 1992. С. 171.
3. Шаммазов А., Беленкова О. Технические университеты в информационно-индустриальном обществе // Высшее образование в России. 1998. № 1. С. 24–27.

СТРУКТУРА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

А.В. ГЛУЩЕНКО

Волгоградский государственный университет

Т.Ю. НАБОЙЩИКОВА

Волгоградский государственный университет

В статье обоснована необходимость внедрения интегрированной системы учета в бюджетных учреждениях, включающей управленческий, налоговый и бухгалтерский учет. Определена роль учетной политики в организации интегрированной системы учета, даны рекомендации по ее оптимальной структуре с выделением четырех разделов.

Ключевые слова: бюджетные учреждения; бюджетный учет; управленческий учет; налоговый учет; учетная политика; интегрированная система учета; единый план счетов; единый график документооборота.

Коды классификатора JEL: H22, LL16.

В условиях реализации мер по повышению результативности бюджетных расходов, разработке и использованию методов финансирования расходов, ориентированных на результат, эффективному и прозрачному использованию бюджетных средств в соответствии с приоритетами государственной политики основной задачей органов государственной власти и местного самоуправления становится организация рациональной системы бюджетного учета в бюджетных учреждениях. Бюджетный учет при этом является одним из инструментов проведения экономической политики государства, способным обслуживать прямые интересы государства в области управления и контроля за общественными финансами.

Сегодня с учетом реформ бюджетной сферы и Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Министерства финансов России от 01.07.2004 № 180, наиболее рациональным представляется организация единой системы бюджетного учета в трех направлениях: для бухгалтерских, налоговых и управленческих целей (рис. 1).



Рис. 1. Интегрированная система учета в бюджетных учреждениях

Каждая из функционирующих в информационном поле учреждения учетных подсистем призвана полно и своевременно удовлетворить соответствующие информационные потребности определенных пользователей: бухгалтерский учет — своевременно обеспечить вышестоящую организацию информацией об исполнении сметы и направлениях расходования бюджетных средств; налоговый учет — правильно и в соответствии с установленными сроками рассчитаться с бюджетом и внебюджетными фондами; управленческий учет — обеспечить информационную поддержку руководства учреждения при принятии управленческих решений.

Интегрированная учетная система позволит в рамках единой учетной информационной базы удовлетворять потребности всех заинтересованных пользователей, не игнорируя при этом конкретные особенности функционирования экономических субъектов. Однако затраты на ее создание, ведение и внедрение в учетный процесс должны быть экономически целесообразными и обоснованными.

Изучение проблем организации бухгалтерского, налогового и управленческого видов учета в организациях различных форм собственности позволило определить следующие преимущества интегрированной системы учета:

- ❖ использование единого первичного источника информации для различных подсистем учета;
- ❖ высокий уровень достоверности информации при многократной обработке данных о хозяйственных операциях в различных подсистемах учета;
- ❖ возможность внедрения единого программного комплекса с целью автоматизированной трансформации данных;
- ❖ сопоставимость данных бухгалтерского, налогового и управленческого видов учета;
- ❖ формирование единого плана счетов, детализированного субсчетами;
- ❖ сокращение документооборота в учреждении вследствие исключения дублирования информации;
- ❖ экономия финансовых средств.

Кроме того, параллельное (автономное) ведение бухгалтерского, налогового и управленческого видов учета, предполагающих различные методы оценки фактов финансово-хозяйственной жизни, означает дополнительную работу бухгалтерии и может, в зависимости от объемов деятельности потребовать создания новых рабочих мест.

Учитывая, что бюджетные учреждения, как правило, в большинстве не являются крупными и ограничены в финансовых ресурсах, в данных структурах целесообразно формировать единую учетную систему.

Общей формулой учетного процесса в учреждении, позволяющей максимально сблизить различные виды учета, в данном случае считается учетная политика.

Для большинства хозяйствующих субъектов современной России осознание значимости учетной политики как основного внутреннего стандарта, на базе которого формируется комплекс организационно-распорядительных документов, а также использование содержащихся в ней возможностей для эффективного управления затратами и финансовыми результатами уже прочно закрепилось.

В государственном же секторе к разработке учетной политики подходят формально. В большинстве не только учреждений, но и в их вышестоящих организациях, положения по учетной политике либо отсутствуют совсем, либо склоняются к простому цитированию приказа Министерства финансов РФ от 30.12.2008 № 148н «Об утверждении Инструкции по бюджетному учету». Вместе с тем, в соответствии с Федеральным законом от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» все организации, в том числе и бюджетные учреждения, обязаны самостоятельно формировать учетную политику, исходя из своей структуры, отраслевой принадлежности и других особенностей деятельности.

Несмотря на то что Приложение № 1 «Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) к приказу Министерства финансов РФ от 06.10.2008 года № 106н «Об утверждении Положений по бухгалтерскому учету» на бюджетные учреждения не распространяется, это не исключает возможности использования учреждениями общих принципов формирования учетной политики в рамках, не противоречащих действующему бюджетному законодательству.

По нашему мнению, учетная политика в бюджетном учреждении должна стать важнейшим связующим звеном, ее использование позволит сформировать и преобразовать первичную информацию в вид, максимально отвечающий информационным запросам руководства и вышестоящей организации, способствуя тем самым принятию ими адекватных управленческих решений и управлению, ориентированному на результат.

В связи с этим считаем целесообразным разрабатывать единую учетную политику государственным учреждениям в трех направлениях: для бухгалтерских, налоговых и управленческих целей.

При этом система бухгалтерского учета с присущими ей информационной и контрольной функциями играет основополагающую роль, объединяя в единой информационной системе данные, необходимые для решения различных задач, а в учетных политиках по другим видам учета отражаются отличия от нее и порядок трансформации данных из одного вида учета в другой.

В данном случае наиболее оптимальной представляется структура единой учетной политики, состоящей из четырех разделов: общие положения; учетная политика для целей бюджетного (бухгалтерского) учета; учетная политика для целей налогового учета; учетная политика для целей управленческого учета (рис. 2). Каждый из разделов, за исключением первого, опирается на общепризнанные аспекты учетной политики: организационный, технический и методический.

В «Организационном аспекте» описывается порядок организации работы бухгалтерской службы учреждения, направленный на успешное выполнение задач, стоящих перед информационной системой, обеспечивающей процесс принятия экономических решений, например, схема ведения бухгалтерского учета, уровень централизации учета, структура бухгалтерского аппарата, организация документооборота, порядок и сроки проведения инвентаризации.

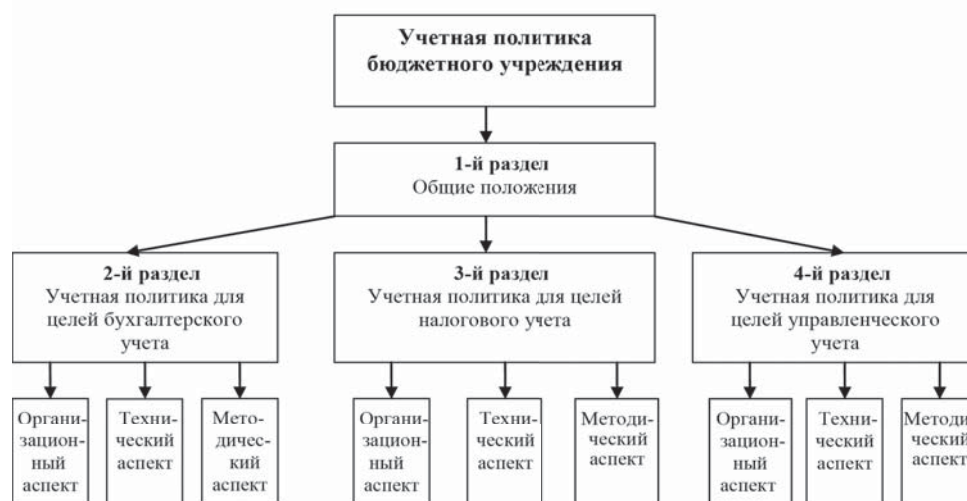


Рис. 2. Структура учетной политики бюджетных учреждений

«Технический аспект» отражает совокупность приемов и способов, используемых учреждением при построении учетного процесса, и включает технологию обработки учетной информации, структуру рабочего плана счетов, систему внутреннего контроля и отчетности учреждения.

«Методический аспект» раскрывает вопросы признания, квалификации, оценки и калькулирования активов и обязательств, которые определяют варианты отражения в учете информации о финансово-хозяйственной деятельности, исходя из альтернативных приемов и способов. Это выражается в возможности отражения одних и тех же фактов хозяйственной жизни неодинаковыми проводками и в различных оценках, что в конечном итоге позволяет получить разные варианты отчетности.

На основании перечисленных аспектов для целей интеграции учетных систем в учетной политике необходимо предусмотреть тождественность техники, методов учета и оценки объектов учета в разделах как для целей бухгалтерского, так и для целей налогового и управленческого видов учета.

В разделе учетной политики «Общие положения» содержатся сведения об учреждении (полное название, наименование вышестоящей организации, дата государственной регистрации, реквизиты расчетного счета, юридический и почтовый адреса, перечень видов деятельности (в том числе в разрезе бюджетной и предпринимательской в связи с тем, что в соответствии со ст. 321.1 Налогового кодекса бюджетными учреждениями ведется раздельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования и коммерческой деятельности), о структуре бухгалтерии с указанием должностных лиц, ответственных за ведение определенного вида или сегмента учета; о нормативной базе, послужившей основой разработки учетной политики; об основных принципах ведения учета и составления отчетности; условиях изменения принятой учетной политики и применяемых в учреждении программных продуктов.

Раздел «Учетная политика для целей бухгалтерского учета» формируется на основании законодательства о бюджетном учете, определяющем конечный перечень элементов, среди которых разрешен выбор. Единая методология и стандарты бюджетного учета и бюджетной отчетности устанавливаются Министерством финансов Российской Федерации в соответствии с положениями Бюджетного кодекса.

При формировании учетной политики для целей бухгалтерского учета государственные учреждения опираются:

- ◆ на план счетов бюджетного учета;
- ◆ порядок отражения операций по исполнению бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на счетах бюджетного учета;
- ◆ порядок отражения органами, осуществляющими кассовое обслуживание исполнения бюджетов, операций по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов на счетах бюджетного учета;

- ♦ корреспонденцию счетов бюджетного учета;
- ♦ иные вопросы организации бюджетного учета.

В этом разделе дополнительному регулированию подлежат такие моменты, как, например, порядок и сроки проведения инвентаризации; перечень лиц, имеющих право подписи первичных документов; порядок выдачи денежных средств в подотчет; нетиповые формы первичных документов; рабочий план счетов; график документооборота.

Разработка раздела «Учетная политика для целей налогового учета» определена Налоговым кодексом РФ, согласно ст. 313 которого порядок ведения налогового учета устанавливается в учетной политике, которая должна обеспечивать отражение полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных в течение отчетного периода, а также информации для контроля внешними и внутренними пользователями за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога. Учетная политика для целей налогового учета использует права, предоставленные налоговым законодательством в части выбора возможных вариантов расчета налоговой базы.

В этом разделе следует перечислить все налоги, подлежащие уплате учреждением, определить лицо или службу, ответственную за ведение налогового учета, закрепить регистры налогового учета, план счетов налогового учета и утвердить структуру документооборота.

Данный раздел в методическом аспекте следует формировать по видам уплачиваемых налогов: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на добычу полезных ископаемых, налог на имущество организаций, земельный налог, транспортный налог, единый социальный налог и налог на доходы физических лиц.

Формирование такого раздела как «Учетная политика для целей управленческого учета», является принципиально новым элементом организации бюджетного учета, связанным с реализацией Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 гг., и осуществляется по внутренним правилам, установленным самим учреждением с учетом специфики его деятельности. Учетная политика для целей управленческого учета предполагает максимальное количество альтернатив. Данный вид учета не регламентируется, и бухгалтер может выбирать среди неограниченного количества элементов, вплоть до определения таких глобальных позиций, как использование двойной записи, единого денежного измерителя, первичных документов и т.д. В части оформления и раскрытия такой учетной политики необходимо отразить: перечень центров ответственности; формы управленческой отчетности с инструкциями исполнителям по их составлению и выполнению; план счетов управленческого учета и методические указания по его ведению; классификацию затрат, применяемую в учреждении; методы калькулирования себестоимости; план документооборота; порядок построения службы управленческого учета, ее взаимодействие с другими подразделениями.

В качестве приложений к учетной политике могут быть представлены единый план счетов, разработанный в соответствующих разделах для целей бухгалтерского, налогового и управленческого учета, или единый график документооборота.

Таким образом, предлагаемая нами структура учетной политики наиболее полно отражает все стороны учетного процесса в бюджетных учреждениях, способствуя их интеграции, и представляет собой реальный инструмент влияния на мнение пользователей отчетности о финансовом положении учреждения. От того насколько действенна интегрированная система, насколько эффективно построен информационный обмен, зависит успешность функционирования учреждения в целом, и формирование учетной политики в данном случае можно рассматривать как один из организационных моментов интеграции учетных систем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Захарьин В.Р. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях : Новые правила ведения учета. М.: Омега-Л, 2006.
2. Кругляк З.И. Взаимодействие систем бухгалтерского и налогового учета: Международный опыт и российская практика // Все для бухгалтера. 2007. № 15. [Консультант Плюс: Финансовые консультации: Приложение: Бухгалтерская пресса и книги].
3. Медведев М.Ю. Учетная политика организации на 2009 год : практ. пособие. М. : КНОРУС, 2009.
4. Приказ Министерства финансов РФ от 30.12.2008 № 148н «Об утверждении Инструкции по бюджетному учету» [Справочно-правовая система Консультант Плюс].
5. Подольск Н. Интеграция бухгалтерского и управленческого учета // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2007. № 45. [Справочно-правовая система Консультант Плюс: Финансовые консультации: Приложение: Бухгалтерская пресса и книги].

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ФОНДОВОГО РЫНКА И ИХ ОГРАНИЧЕНИЯ

Д.С. СМЕРНОВ

Институт управления, бизнеса и права,
аспирант

В статье рассмотрены подходы к прогнозированию рыночной динамики: их потенциал и ограничения применения на рефлексивном неравновесном фондовом рынке РФ.

Ключевые слова: прогнозирование; фундаментальный анализ; технический анализ; эффективность рынка; равновесная цена; итерированные ожидания.

Коды классификатора JEL: G12, G14, G17.

Сегодня в России сформировался фондовый рынок со сложившимся кругом участников и развитой инфраструктурой, являющийся индикатором состояния экономики страны, механизмом перераспределения свободных денежных средств и привлечения инвестиций в экономику. Прогнозирование динамики рынка ценных бумаг, как исследование вариантов развития и определение возможных перспектив с учетом различных факторов, имеет важное хозяйственное значение. Операции с ценными бумагами на фондовом рынке являются весомой статьей дохода и способом диверсифицировать свои средства для различных финансовых институтов, таких, как банки, инвестиционные фонды, страховые компании. С переходом к накопительной пенсионной системе динамика отечественного фондового рынка становится определяющей для роста пенсионных накоплений, а использование производных ценных бумаг, таких как фьючерсы, позволяет многим предприятиям реального сектора успешно хеджировать риски. Прогнозирование, как разработка научно обоснованных суждений о возможном состоянии и будущем развитии фондового рынка, имеет значение для выработки мер государственного регулирования.

В статье рассматривается цена фондовых активов, выраженная в котировках ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке. Существуют различные временные рамки построения прогнозов: долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное прогнозирование, выражающееся в определении ориентировочных дат возможных спадов и подъемов с указанием минимальных и максимальных значений стоимости активов, прогнозировании кризисов. Прогноз выражает наиболее вероятное развитие событий, он должен быть достоверным, учитывать важнейшие факторы и отражать объективные закономерности.

«Процесс построения прогнозов включает в себя определение специфики, целей, вариантов использования и выбор метода прогнозирования» [2]. Основными методами прогнозирования являются: экспертные, логическое моделирование, статистические (экстраполяция и интерполяция, индексный), нормативный, фактографический методы.

Суть экспертных методов состоит в организации систематического сбора мнений экспертов и их обобщения. Статистические методы прогнозирования развития рынка ценных бумаг основаны на построении фондовых индексов, расчете показателей дисперсии, вариации, ковариации, экстраполяции и интерполяции. Методы логического моделирования используются преимущественно для качественного описания развития прогнозируемого объекта и включают разработку сценариев, содержащих описание последовательности, условий решений, взаимосвязей и значимости событий, метод прогнозирования по образу (корпоративный метод), метод аналогий. Экономико-математическое моделирование базируется на построении различных моделей или схем развития рынка ценных бумаг при заданных условиях и обстоятельствах. Прогнозирование рынка ценных бумаг с помощью трендовых моделей основано на разложении показателей, представленных временным рядом на три компоненты: тренд, годовая (волновая) и остаточная.

«Из-за разнообразия методов прогнозирования временных рядов, трендовых моделей (аддитивных, мультипликативных, смешанных), критериев выбора оптимальных показателей, возникает необходимость комбинации прогнозов, учитывающих специфику различных методов прогнозирования» [3]. Экспериментальным методом прогнозирования является машинная имитация на компьютере, когда необходимые данные анализируют их в динамике (статистический анализ), под влиянием ряда факторов (факторный анализ), во взаимодействии с другими данными (системный анализ), в определенных условиях экстремума (оптимизационный анализ). Фактографический метод прогнозирования основан на тщательном изучении публикуемых, сообщаемых в средствах массовой информации фактов, их сопоставлении и анализе. При

прогнозировании динамики цен на фондовом рынке на практике наиболее широко применимы фундаментальный и технический анализ.

Фундаментальный анализ — это традиционный экономический анализ, учитывающий влияние различных факторов, влияющих на цену, таких как динамика ВВП, процентные ставки, экономический рост, уровень инфляции и безработицы, предложение денег, торговый, платежный баланс, политические факторы, состояние отраслей экономики, показатели деятельности той или иной компании. В соответствии с принципами фундаментального анализа решающее значение на рыночное ценообразование имеет внутренняя стоимость активов. «Традиционное определение внутренней стоимости подчеркивает роль фактов: стоимость ценных бумаг должна быть подтверждена активами, доходами, дивидендами, перспективами и свойствами управления» [1]. Оценка внутренней стоимости — это попытка оценить акции независимо от рыночной цены, главным фактором является способность актива приносить постоянный доход, т. е. внутренняя стоимость фондовых активов представляет собой экономическую стоимость компании. У ценных бумаг всегда есть центральная ценовая тенденция, которая связана с нормальным уровнем доходности и расчетом на рост доходов и дивидендов, а также степенью риска. В сущности, внутренняя стоимость представляет собой центральную (или осевую) тенденцию цены. Обычно они совпадают, когда растущая или падающая цена приближается к линии более стабильной центральной тенденции и пересекает ее. Данный процесс порождает перманентные колебания, что можно изобразить графически (рис. 1).

Рыночная цена всегда возвращается к своему внутреннему значению под воздействием спекуляций и арбитража. Когда способность компании получить прибыль отличается непрерывностью, появляется возможность делать надежные прогнозы, а ориентация на внутреннюю стоимость дает возможность инвесторам осуществлять долгосрочные вложения. Основным ограничением в фундаментальном анализе является разнovidность закона итерированных ожиданий в применении для фондового рынка. Сущность закона заключается в том, что для успешного прогнозирования необходимо знать не только существующие факторы, но и те из них, которые пока не сформированы, поскольку их появление значительно и непредсказуемо меняет всю совокупность взаимодействий в экономических процессах, а ошибка нарастает геометрически (парадокс известен как «эффект бабочки»). Таким образом, основным ограничением прогнозирования с помощью фундаментального анализа становится неспособность выйти за пределы экстраполяции существующей экономической модели на будущие периоды.

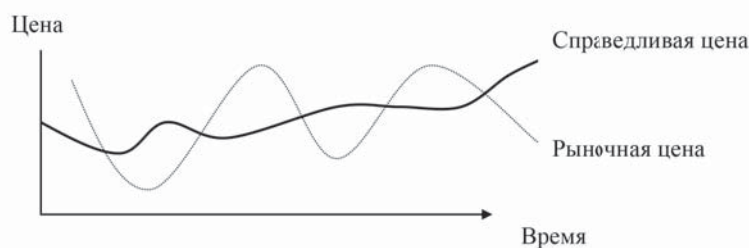


Рис. 1. Схематичное соотношение рыночной и «справедливой» цен

Технический анализ изучает динамику соотношения спроса и предложения, т. е., прежде всего сами ценовые изменения, основан на построении графиков, технических индикаторов, изучении показателей открытых позиций и объема торговли и предполагает, что в цене содержится вся имеющаяся на рынке информация. Однако при построении прогнозов возникает ряд проблем. «Институциональные факторы не описываются статистически, а значит, невозможно построить соответствующие количественные временные ряды» [4].

Учесть влияние на фондовый рынок группы макроэкономических факторов не всегда представляется возможным из-за весьма слабой, нелинейной связи фондового рынка с последними. Это объясняется наличием рефлексивности на фондовых рынках, т. е. взаимосвязи между мышлением участников и ситуацией, в которой они участвуют. Усилия участников по пониманию ситуации (когнитивная или пассивная функция) и воздействие их на ситуацию в реальном времени (воздействующая или активная функция), работают в противоположных направлениях. Независимая переменная одной функции является зависимой переменной другой, вместо детерминированного результата получается взаимодействие. Две указанные функции ведут не к равновесию, а к постоянным изменениям, поэтому для финансовых рынков характерны большие колебания, когда исследования факторов не выявляют причин, так как не учитывается оценка ожиданий. Участники финансовых рынков «руководствуются в своих поступках искаженным восприятием действительности, и это искаженное восприятие влияет на результаты функционирования рынка» [5]. Сложные системы, такие как фондовый рынок, обладают тенденцией к колебаниям от одной крайности к другой, которая со временем может самоусиливаться.

Состояние подобных систем характеризуется не только динамическим неравновесием, но иногда может достигать и крайнего неравновесного состояния — точки бифуркации. В этой точке система флуктуирует, количественные изменения быстро достигают критической массы, и рынок переходит в новое качественное состояние, которое выражается в кризисе. Кроме того, «при прогнозировании необходимо учитывать ошибки исходных данных, модели прогноза, согласования, стратегии, которые заключаются в расхождении данных прогноза и фактических данных» [6]. Поэтому даже применение таких сложных методов, как использование нейронных сетей, для прогнозирования динамики фондовых индексов не дает желаемых результатов.

Для того чтобы судить о конкретном опыте прогнозирования фондовых индексов, сопоставим сделанные прогнозы в начале 2008 г. с реализациями прогнозируемых величин в конце года. В 2008 г. в известном деловом издании — газете «Ведомости», ведущие аналитики российских компаний давали свой прогноз о том, что до конца 2008 г. индекс РТС достигнет 3000 пунктов, а российский фондовый рынок благодаря высоким ценам на нефть, является «тихой гаванью», не подверженной влиянию кризиса. Вопреки сделанным прогнозам, через три месяца российский фондовый рынок накрыло финансовое «цунами», а индекс РТС упал на 75% (рис. 2).

Гипотеза эффективности рынка утверждает, что вся новая информация моментально отражается в рыночных ценах, поэтому на эффективном рынке никто не может прогнозировать динамику рыночных цен, и все рыночные цены являются справедливыми для данных активов. Согласно теории случайных блужданий, изменения стоимости ценных бумаг колеблются случайным образом, то есть рынок практически непредсказуем. Данные теории могут быть подвержены критике, однако особенности отечественного фондового рынка, такие как использование инсайдерской информации, недостаток информации и манипуляции на рынке ценных бумаг, также осложняют прогнозирование цен.



Рис. 2. Динамика индекса РТС, 2001–2009 гг. [7]

В свете вышеизложенного можно сделать вывод, что для принятия инвестиционных решений достоверное прогнозирование со стопроцентной точностью динамики фондового рынка невозможно, можно говорить лишь о вероятности данного процесса. Для того чтобы использовать вероятность, полученные в результате прогнозирования, при принятии инвестиционных решений, необходимо применять обоснованное управление риском и капиталом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коттл С., Мюррей Р.Ф., Блок Ф.Е. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда : пер. с англ. М.: Олимп-бизнес, 2000.
2. Куликов Е.И. Прикладной статистический анализ. М.: Горячая линия — Телеком, 2008.
3. Полуяхтов А. Войтюк В. Возможности статистического моделирования на фондовом рынке // Рынок ценных бумаг. 2007. № 17.
4. Русинов В.Н. Финансовый рынок. Инструменты и методы прогнозирования. М.: Едиториал УРСС. 2000.
5. Сорос Дж. Рынок: рациональные оценки и заблуждения // Знание — сила. 1990. № 8.
6. Шеян Д. Гуторов А. Отдельные проблемы прогнозирования курсов акций с учетом периодической компоненты. // Рынок ценных бумаг. 2007. № 3.
7. <http://www.finam.ru>.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ

И.А. СУРОВКИНА

Поволжский научно-исследовательский институт
эколого-мелиоративных технологий РАСХН,
ученый секретарь

В настоящее время общества взаимного страхования (ОВС) становятся полноправными участниками системы страхования в АПК Российской Федерации. Их деятельность направлена на осуществление страховой защиты своих членов, различных консультаций. Помимо особенностей и характеристики оказываемых услуг, в работе рассмотрены перспективы развития ОВС в России.

Ключевые слова: общество взаимного страхования; страховая компания; взаимность.

Коды классификатора JEL: G22.

Сельское хозяйство для каждого государства является стратегически важной отраслью, так как от его жизнеспособности в значительной степени зависит независимость государства.

Правительства многих стран берут на себя значительные обязательства по оказанию финансовой поддержки фермерам в виде государственных субсидий, льготного внешнеэкономического режима, налоговых послаблений, а также особых страховых систем.

Большинство рисков в агропромышленном производстве может быть наиболее полно и надежно защищено путем взаимного сельскохозяйственного (фермерского) страхования [1].

По инициативе ФГУ «Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства» создано Общество взаимного страхования и кредитования «ОВС-АГРО», которое имеет филиалы в регионах России и ставит своей целью создание инфраструктуры некоммерческого страхования в Российской Федерации, предоставление широкого спектра страховых услуг своим членам, которые имели бы возможность получить беспроцентный кредит с государственной поддержкой, в том числе на страхование урожая сельскохозяйственных культур.

«ОВС-АГРО» организует работу таким образом, чтобы число застрахованных в обществе постоянно возрастало. Этот рост происходит за счет увеличения номенклатуры осуществляемых обществами взаимного страхования (ОВС) дополнительных видов страхования и кредитования, предоставления качественных услуг своим членам. К таким услугам относятся: информационно-консультационная и юридическая помощь; содействие в страховании урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой в страховых компаниях, имеющих лицензии и работающих на рынке АПК; субсидирование через ставку рефинансирования.

При условии обязательного исполнения условий договора сельхозпроизводителю обеспечивается выплата страхового возмещения в соответствии с понесенным ущербом. При необходимости ему предоставляется возможность получить кредит в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах (СКПК) — членах общества на оплату страховой премии по договору страхования. В данном случае взаимодействие обществ взаимного страхования с СКПК направлено на создание дополнительной системы финансовой поддержки членов кооперативов, одновременно являющихся членами ОВС; обеспечение финансирования сельскохозяйственного страхования в рамках существующего законодательства [4]. Кроме того, ОВС оказывает услуги СКПК по страхованию рисков невозврата займов, невозврата кооперативом личных сбережений членов (пайщиков) кооператива, утраты (гибели), недостачи или повреждения имущества кооператива.

Взаимодействие с ОВС выгодно и для сельскохозяйственных товаропроизводителей, и для страховых компаний. Для первых это действенный способ защиты результатов их труда. Страховые компании, защищая интересы членов ОВС, зарабатывая авторитет среди них, получают возможность стать полноправными участниками рынка агрострахования в регионе.

Анализ существа взаимного страхования позволяет выделить ряд его преимуществ по сравнению с другими участниками системы страхования:

- взаимное страхование является наиболее надежной системой страховой защиты, так как страховыми фондами здесь управляют не инвесторы, а сами страхователи;
- взаимное страхование является наиболее дешевым, так как страховой тариф состоит из прямых затрат на страховую защиту, ведение дела и не включает прибыль;
- общество взаимного страхования может наиболее полно учесть конкретные страховые потребности страхователей, разрабатывающих и утверждающих условия страхования, исходя из своих интересов;

- при страховании на взаимной основе не распыляются и не утрачиваются средства страховых взносов, уплачиваемых страхователями различным страховым компаниям. Все страховые платежи находятся в собственности и управлении самих страхователей — членов ОВС [2].

Примером наиболее успешного функционирования ОВС может служить Оренбургский филиал ОВСК «ОВС-АГРО», который объединяет 35 сельхозорганизаций и крестьянско-фермерских хозяйств. С момента создания филиала (2008) с ним сотрудничали оренбургские филиалы четырех организаций — ОАО «Росгосстрах», ООО «СК «Согласие», ОСАО «Ингосстрах» и ОАО «Страховой Дом ВСК». Позже к ним присоединились местные отделения еще трех компаний — ОАО «АльфаСтрахование», ОАО «РОСНО», ЗАО «СГ «УралСиб».

В общество пришли те сельхозтоваропроизводители, которые исполняют условия страхового договора и делают все от них зависящее для получения высокого и стабильного урожая, а не те, кто пытается через страховую организацию решить свои финансовые проблемы.

Первые результаты работы ОВСК — обнадеживающие. Члены филиала в страховых организациях — партнерах застраховали урожай сельскохозяйственных культур с господдержкой на общую страховую стоимость более 95 млн руб.

В 2008 г. было три страховых случая. Все сельхозтоваропроизводители — члены ОВСК согласились с оценкой комиссии. По всем случаям были произведены страховые выплаты на общую сумму более 3 млн руб.

В случае если сельхозтоваропроизводителю необходимы денежные средства для оплаты страховой премии по договору страхования, других нужд, ему предоставляется возможность получить кредит в СКПК «ОренАгрия», который, в свою очередь, является членом ОВСК. Данное сотрудничество является примером успешного взаимодействия общества взаимного страхования с сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативом [3].

Данный пример показывает, что характер и качество оказываемых услуг, а также особенности, присущие деятельности ОВС, позволяют последним в полной мере удовлетворять потребности клиентов в страховой защите, кредитных ресурсах, разного рода консультациях.

Существует несколько проблем развития ОВС в России. В первую очередь, отсутствие прибыли делает эту форму финансовой деятельности не очень привлекательной для всех участников. Второе — уязвимость кооперативной формы хозяйствования перед лицом государства. При этом опыт, который был накоплен до революции, утрачен. Бытует мнение, что вообще такая форма в страховании устарела и ее существование в других странах — анахронизм. Есть опасение, что в нашей стране она может быть использована в «серых» схемах финансовых операций. Кроме того, в силу финансовой маломощности ОВС не в состоянии возмещать крупные или катастрофические ущербы — только мелкие или средние. Поэтому необходимо использовать механизм перестрахования, и государство должно четко определить свою позицию в таких условиях [5].

На общества взаимного страхования возлагаются большие надежды, но они могут и не оправдаться. В первую очередь из-за того, что они ориентированы на мелких и средних производителей, которые чаще всего стеснены в свободных средствах. Вторая причина — опасность потери вложенных в ОВС средств, так как не забыты еще разного рода финансовые пирамиды и прочие способы «отъема денег у населения».

Если государство поддержит развитие ОВС не только законом, но и экономическими мерами, они смогут занять достойное место на страховом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимова В.В. Взаимное страхование: мировой и российский опыт. М.: Весь мир, 2003.
2. Романова М. Некоммерческая организация — общество взаимного страхования. Особенности организации деятельности и правового положения // Агрострахование и кредитование. 2008. № 4. С. 48–51.
3. Соколова И. Общества взаимного страхования на финансовом рынке России // Агрострахование и кредитование. 2008. № 5. С. 16–18.
4. Шадрин Л. Сельские кредитные кооперативы: спрос на займы превышает предложение // Агрострахование и кредитование. 2009. № 3. С. 22–24.
5. Щербаков В. Стратегия развития агрострахования в России // Агрострахование и кредитование. 2009. № 2. С. 16–21.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ ЗАТРАТ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЯХ

З.А. ДАУДОВА

Дагестанский государственный университет,
соискатель
e-mail: dza_07@mail.ru

Роль контроля в электросетевом комплексе значительно расширяется. Необходим не просто контроль на соответствие законодательным, нормативным актам и процедурам, а необходимость выявления слабых мест и ошибочных решений, с тем чтобы своевременно исправить их и не допускать повторений. Статья посвящена вопросам эффективности создания службы внутреннего аудита, позволяющая учесть специфику деятельности электросетевых компаний, и особенности проведения внутреннего аудита в части затрат и калькулирования себестоимости.

Ключевые слова: внутренний контроль; электросетевые компании; служба внутреннего аудита; внутренний аудит затрат и себестоимости.

Коды классификатора JEL: O13, P28, M42.

Компании достигают целей контроля путем разработки и внедрения процедур контроля на различных уровнях управления и на разных уровнях обработки данных. Существует большое число различных процедур осуществления внутреннего контроля. Выбор того или иного способа зависит от специфики деятельности организации, ее потребности в том или ином виде контроля и возможности его осуществления. На состав процедур контроля влияют объем, степень сложности и особенности бизнеса, а также специфика условий проведения контроля и системы бухгалтерского учета, действующие на предприятии, включая метод обработки данных.

Большинство руководителей крупных предприятий столкнулось с тем, что существующая в нашей стране система бухгалтерского учета и отчетности не обеспечивает потребности оперативного управления предприятием, так как хозяйственные операции в ней фиксируются в момент их свершения, когда уже ничего нельзя изменить, а приходится только констатировать свершившийся факт. Отчетность же составляется по так называемым отчетным периодам, когда также уже не представляется возможным принять какие-то оперативные решения. Это делает объективной необходимостью существование сравнительно новой для отечественных предприятий организационной формы контроля — внутреннего аудита.

Внутренний аудит является объективным источником информации, тем самым помогая руководству компании в достижении целей и выполнении поставленных задач наиболее эффективным образом. Наличие внутреннего аудита является положительным сигналом для потенциальных инвесторов и кредиторов и повышает инвестиционную привлекательность компании. Учитывая задачи, стоящие перед внутренним аудитом, перспективы его развития, целесообразно выделить следующие его функции: контроль, позволяющий не отклоняться от запланированных показателей и корректировать их для достижения оптимального результата; информационно-аналитическая функция заключается в обеспечении информацией собственников, акционеров и руководителей для построения эффективного механизма управления; прогнозная функция внутреннего аудита заключается в том, что, включая в систему аудита плановые и нормативные данные, в ходе обработки информации проводится анализ результатов деятельности подразделений, что позволяет прогнозировать динамику экономических показателей, намечать направления развития производства; коммуникативная функция службы внутреннего аудита обеспечивает необходимую связь между производственными подразделениями, технологическими и экономическими службами, выполняющими работы по планированию, контролю, диспетчированию производства.

В бухгалтерском учете отчетность является достоверной если она сформирована в соответствии с нормативной базой, однако, несмотря на свою объемность, нормативная база отечественного учета и налогообложения не всегда дает ясные и однозначные ответы в отношении затрат включаемых в себестоимость продукции способствуя появлению весьма спорных мнений в отношении достоверности информации. Законодательная база по учету затрат продолжает непрерывно меняться и корректироваться, из-за чего достоверность информации оказывается непостоянной по времени и становится зависимой от принятия или отмены того или иного нормативного акта. Требования официальных положений и инструкций бывают иногда недостаточно обоснованными вследствие чего не всегда возможно точно и объективно отражать затраты в себестоимости продукции.

Основной целью аудита затрат и себестоимости является выражение мнения о достоверности показателей затрат. Без достоверной и объективной информации о затратах и себестоимости невозможно эффективно управлять ЭСК.

Ввиду наличия в электросетевых компаниях (далее — ЭСК) ряда особенностей в части отражения в учете отдельных хозяйственных операций, а также регулирования осуществляемых ЭСК видов деятельности государством, организация внутреннего аудита в ЭСК становится все более актуальной. Отталкиваясь от рассчитанного показателя себестоимости, ЭСК должны организовать процесс оказания услуг таким образом, чтобы обеспечить приемлемый уровень себестоимости и возможность ее постоянного снижения. Специфика деятельности электросетевых компаний приводит к возникновению таких ситуаций, как неравномерное признание выручки в бухгалтерском учете по причине несвоевременного закрытия актов по оказанию услуг по передаче электроэнергии с энергосбытовыми компаниями. Понесенные компаниями затраты списываются на себестоимость по мере оказания услуг по передаче электроэнергии и отражения в учете выручки от реализации. В случае если акты по передаче электроэнергии закрываются в следующем отчетном периоде, а затраты понесены в текущем отчетном периоде, косвенные затраты будут списываться на себестоимость того вида деятельности, по которому получена выручка. В итоге себестоимость основного вида деятельности ЭСК — услуг по передаче электроэнергии — искажается. Кроме того, ошибки и нарушения при калькулировании себестоимости услуг по передаче и распределению электроэнергии неизбежно влекут за собой рост тарифов. Тем самым цикл передачи и распределения электроэнергии является наиболее уязвимым местом для возможных ошибок, нарушений, хищений, а также приписок и других злоупотреблений. Без действенного контроля за производственными процессами и связанными с ними затратами невозможно повышение и эффективности осуществления деятельности, мобилизации внутрипроизводственных резервов. Потребность в организации и проведении внутреннего аудита затрат на услуги, осуществляемые ЭСК, является в настоящее время объективной реальностью. Она объясняется важностью организации эффективного процесса управления затратами в современных условиях, а также сложностью и многообразием учетных процедур по формированию затрат, различиями в бухгалтерском и налоговом учете, часто меняющемся налоговом законодательстве. Ошибки могут привести к искажению прибыли, которое соответствующим образом наказывается налоговыми органами. Грамотно проведенный аудит позволит своевременно выявить и идентифицировать участки учета, требующие совершенствования и обеспечить эффективное решение задач управления затратами на всех уровнях. Вместе с тем, из-за фискальных соображений внешних контролеров, основное внимание в учете производственных затрат, как правило, уделяется правомерности их включения в себестоимость продукции, а не рационализации затрат и точности калькулирования себестоимости.

Обеспечение высокого качества аудиторских проверок затрат в ЭСК требует от аудиторов соответствующей квалификации, специальных знаний, использования специальных стандартов и методик аудита с учетом отраслевой специфики. В данном случае, наиболее целесообразным является создание служб внутреннего аудита в ЭСК, сотрудники которой будут иметь возможность получать консультации у ЦФО, находящимися в штате ЭСК по возникшим вопросам производственного характера. Также необходимо организовать разовое обучение сотрудников службы внутреннего аудита по особенностям как производственного, так и бухгалтерского учета в ЭСК.

Служба внутреннего аудита призвана заниматься вопросами нормирования, планирования хозяйственной деятельности и организации инвентаризаций и ревизионных проверок, анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, координировать работу с РЭК (региональной энергетической компанией) по исполнению тарифов, работу с прочими сторонними организациями по вопросам учета, предоставления и обоснования различного рода информации и организовать правильность применения процедур контроля.

В российском законодательстве в настоящее время действует один правовой акт, в котором приведена оценка внутреннего аудита, на основании этого при создании подразделения контроля организации необходимо учитывать нормы, приведенные в Правиле № 29 постановления Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».

Создание службы внутреннего аудита позволит обеспечить проведение достоверности учета в короткие сроки. В связи с тем что не представляется возможным проверить в сплошном порядке всю обширную документацию, связанную с учетом затрат и формированием себестоимости в силу временных и стоимостных ограничений, за короткий промежуток времени аудитор на основе исследования признаков, свидетельствующих о наличии искажений, выявляет и тщательно проверяет те участки учета, в которых вероятнее всего ожидается содержание ошибок и нарушений. Созданная служба внутреннего аудита позволит сократить затраты на проведение внешнего аудита как во временном так и в стоимостном выражении.

В процессе проведения внутреннего аудита затрат на производство необходимо изучить элементы учетной политики организации, определить нормативные документы, являющиеся

основанием для выбора того или иного способа бухгалтерского учета в анализируемом периоде. Это позволит оценить степень влияния выявленных нарушений на достоверность формирования себестоимости продукции и бухгалтерской отчетности и их соответствие нормативным документам.

Проверка затрат по видам калькуляционных статей позволит контролеру определить формирование издержек по местам возникновения и выявить непроизводительные расходы. При изучении данных статей, проверяющему важно установить случаи необоснованного отнесения к затратам расходов, не подлежащих включению в себестоимость продукции и незаконного отнесения затрат, связанных с нарушением действующего законодательства, норм и нормативов. Особенно тщательно необходимо проверить статьи, связанные с управлением производством.

В силу специфики деятельности ЭСК внутреннему аудиту необходимо проверить правильность определения потерь электроэнергии в сетях при ее передаче. В ходе проведения внутреннего контроля затрат крайне важно установить факты и причины, повлиявшие на эти потери и расходы.

Безусловно, себестоимость продукции — один из оценочных показателей, определяющих качество работы предприятия. В силу этого проверка правильности отнесения затрат на производство и реализацию продукции является одним из наиболее важных вопросов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Борисова Т.Г.* Методические аспекты внутреннего аудита затрат на диетическое питание в санаторно-курортных организациях : науч. издание / Информ.-внедренческий центр «Маркетинг». Маркетинг, 2007.
2. *Каратонов М.Е.* Финансово-правовое регулирование внутреннего аудита как одного из видов финансового контроля в РФ // *Налоги (журнал)*, 2006. № 1.
3. «Налоги» (газета). 2008. № 1.
4. *Сахирова И.П.* Учет и внутренний аудит затрат в системе управления организации кондитерской промышленности / М-во образования и науки РФ, Вост.-Сиб. гос. технол. ун-т. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004.
5. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. № 696.
6. *Чушинская О.С.* Внутренний аудит прямых затрат химических производств: дис... канд. экон. наук: Саратов, 2006.

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ

И.В. КАРНАУХ

Волгоградский государственный университет,
ассистент

В данной статье рассмотрены вопросы организации и управления знаниями на предприятии на основе анализа современных тенденций развития бизнеса. Особое внимание уделено влиянию управления знаниями на эффективность и инновации.

Ключевые слова: знание; создание знаний; управление знаниями; менеджмент знаний; когнитивная экономика; конкурентные преимущества; интеллектуальные активы; стратегия предприятия.

Коды классификатора JEL: D83, L25.

Исторически причинами возникновения менеджмента знаний являются глобализация и обострение конкуренции на мировых рынках, быстрое развитие и внедрение новых информационных технологий, а также повышение общего технологического уровня производства. Объектом исследования научного направления «менеджмент знаний» являются знания, создаваемые и используемые на предприятиях.

До настоящего времени не существует единого взгляда ученых и специалистов на определение понятия «управление знаниями» и области его действия. Это обусловлено неустойчивым категориальным аппаратом исследуемого феномена, а также масштабом и характером его воздействия на организационно-экономическое развитие предприятий. Согласно примечанию В.П. Колесова, «в частных попытках по созданию стандарта КМ (knowledge management, КМ, теория управления знаниями) широко используется междисциплинарный подход с уклоном в ту или другую область. Например, КМ Glossary известного эксперта Дэвида Скирма включает более 150 определений с множеством ссылок на различные интернет-ресурсы, в том числе термины, отражающие современные подходы менеджмента (управление эффективностью, работа в команде), организационное обучение, технические термины» [6, с. 388].

По определению компании Gartner Group, knowledge management (КМ) — это дисциплина, которая обеспечивает интегрированный подход к созданию, сбору, организации, использованию информационных ресурсов предприятия и доступа к ним. Эти ресурсы включают структурированные базы данных, а именно информацию (документы, описывающие правила и процедуры) и неявные знания и экспертизы, находящиеся в головах сотрудников. КМ — это новый бизнес-процесс для управления интеллектуальными активами предприятия, который определяется такими параметрами, как связь со стратегией предприятия, организационная культура и дисциплина (продвигающая и поддерживающая совместное использование знаний, сотрудничество работников и стимулирующая инновации), способность к «прозрачности и ясности» бизнес-процессов, способность к учету конкурентов, покупателей и поставщиков [7].

Согласно определению журнала PC Week/RE, управление знаниями — это технология, включающая комплекс формализованных методов, охватывающих поиск и извлечение знаний; их структурирование и систематизацию в целях обеспечения удобного хранения и поиска; анализ знаний для выявления аналогий и зависимостей; обновление и распространение имеющихся знаний и генерацию новых [3]. В связи с этим общая задача управления знаниями — тактическая и стратегическая цель управления, методология управления, предусматривающая извлечение знаний из документов, баз данных, электронных архивов, «голов умников» и т.д., и распространение знаний, включающее в том числе «закачку» специализированных знаний в головы сотрудников.

Среди российских специалистов, занимающихся проблематикой knowledge management (КМ), наблюдаются существенные расхождения относительно русскоязычного эквивалента этого термина. Некоторые авторы, занимающиеся в основном теоретическими аспектами КМ, применяют термин «управление знаниями». Однако, по мнению В.А. Дресвянникова, более точной является формулировка — управление созданием / производством и использованием знаний [4]. В этом случае необходимо более точно определить, что входит в определение понятий «создание знаний» и «производство знаний» и в чем их различие. Так, под созданием знаний следует понимать интеллектуальную деятельность человека, которая осуществляется на практике. Человек создает свои собственные знания, проявляющиеся как интеллектуальные модели, умения, навыки, необходимые для его общественной и личной жизни, профессиональной деятельности. Такой личностной интеллектуальной деятельностью нужно управлять, поскольку она определяет эффективность жизни человека, жизнедеятельность которого без нее невозможна. Что касается производства знаний, оно представляет собой социально-экономическую деятельность, направленную на создание системы знаний организации или предприятия, предназначенных как для внутреннего использования, так и для продажи на рынке интеллектуальных продуктов. В этом случае знания рассматриваются как источник доходов. Обе формы рождения знаний — внутриличностная и организационная — тесно связаны, поскольку личностные знания персонала являются источником организационных знаний.

Таким образом, управление знаниями можно рассматривать в качестве способа извлечения прибыли из общения людей. Однако обмен знаниями должен быть упорядоченным и управляемым, и состоять из двух взаимозависимых этапов — из обмена знаниями между людьми и использования информационных систем, позволяющих автоматизировать этот процесс, одновременно делая его более эффективным.

Один из крупнейших российских исследователей данной проблематики Б.З. Мильнер дает несколько определений управления знаниями, в каждом из которых подчеркивается тот или иной аспект КМ:

- 1) новой области приложения организационных механизмов, управленческих приемов и экономических стимулов, порождающей реальные конкурентные преимущества компаний;
- 2) систематического, точного и продуманного формирования, обновления и применения знаний как ресурса управления с целью максимизации эффективности предприятия и прибыли от активов, основанных на знаниях;
- 3) формализации и доступа к практическому опыту, знаниям и экспертным данным как объекта управления, которые создают новые возможности, способствующие совершенствованию деятельности, стимулирующие инновации и увеличивающие потребительскую стоимость [2, с. 58, 59].

М.К. Мариничева дает следующее определение «управление знаниями — это создание организационных, технологических и коммуникационных условий, при которых знания и информация будут способствовать решению стратегических и тактических задач организации». Перефразируя слова Билла Гейтса, она уточняет: «управление знаниями — это выполнение принципа «четырёх Н»: создание условий, при которых **нужные** люди смогут получить **нужную** информацию и знания в **нужное** время для выполнения **нужных** задач» [5, с. 101].

Л.Г. Белова считает, что «управление знаниями нацелено на решение двух основных задач — эффективность и инновации». Возможность решения посредством управления знаниями первой задачи, по мнению автора, достигается путем использования знаний для роста производительности вследствие увеличения быстродействия или снижения затрат. Возможность решения второй задачи связана с созданием новых продуктов и услуг, новых предприятий и новых бизнес-процессов, при этом любой обмен знаниями может привести к инновациям [6, с. 114]. Знания, ориентированные на инновации, имеют большую перспективную стоимость, чем знания, ориентированные только на эффективность. Управление знаниями как функция и как вид управленческой деятельности охватывает:

- ❖ практику придания дополнительной ценности имеющейся информации путем выявления, отбора, синтеза, обобщения, хранения и распространения знаний [2, с. 63–64].
- ❖ придание знаниям потребительского характера таким образом, чтобы они представляли собой необходимую и доступную для пользователя информацию;
- ❖ создание интерактивного обучающего окружения, где люди постоянно обмениваются информацией и используют все условия для усвоения новых знаний.

Общепринятое в настоящее время понятие «управление знаниями» включает в себя два аспекта: создание (производство) знаний и управление их созданием. Это позволяет выделить два вида деятельности: производственную — направленную непосредственно на создание знаний, с соответствующими парадигмами, подходами, методологией и технологией, и управленческую — обеспечивающую производство знаний посредством построения системы управления, основанной на управленческих парадигмах, подходах, методологии и технологии, организационной структуре.

Изучив различные определения понятия «менеджмент знаний», можно сделать вывод, что в каждой организации или на предприятии должно быть четко сформулировано то определение, которое будет отражать специфические процессы, понимаемые под термином «управление знаниями».

Несмотря на то что управление знаниями является одной из основных концепций управления, влияющих на современные тенденции развития бизнеса, следует отметить, что часто в организациях и на предприятиях складывается ошибочное представление об управлении знаниями, которое строится на основе тех инструментов менеджмента, которые использует организация в конкретный момент.

По мнению некоторых ученых и специалистов, наличие мощной налаженной системы документооборота свидетельствует о существовании полноценной системы управления знаниями, в рамках которой создаются системы документооборота, хранилища данных и поддерживается Интернет. В то же время существует мнение, что в этом случае речь идет только о технологической грани управления знаниями, т.е. об инструментах, и просто использование их не является, по сути, управлением знаниями. С другой стороны, в организации может сложиться обратное представление о том, что такое управление знаниями, если в организации упор делается на работу с сотрудниками, тренинги и другие HR мероприятия.

В данном случае идет речь о существовании двух распространенных подходах к реализации менеджмента знаний в организациях и на предприятиях:

1. Персонализирующий или интуитивистский подход, который опирается на то, что знание содержится в людях и главное, чтобы носители знания (эксперты) его хранили и им делились. Главное в управлении знаниями — это сотрудники, их мотивация, связи, культура компании, а технологии представляют собой только инфраструктуру. Сторонники этого подхода считают, что при его использовании значительно больше шансов уловить неформальные, скрытые знания сотрудников. Данный подход подразумевает непосредственное общение сотрудников и передачу знаний на собраниях, тренингах, мероприятиях типа team building. Кроме того, в компании создаются условия для того,

чтобы сотрудники-лидеры в какой-то области могли делиться опытом с остальными и т.д. В этом случае основной задачей управления знаниями является выявление, сохранение и эффективное использование знаний сотрудников.

2. Информационный или технологический подход исходит из того, что современные предприятия, особенно крупные, накопили огромные объемы данных о клиентах, поставщиках, операциях и многом другом, хранящиеся в десятках операционных и транзакционных систем в различных функциональных подразделениях. Но эта информация в основном представляет собой необработанные данные, непригодные для целей анализа. Для поиска знаний в массивах данных и их обработки необходимы информационные технологии, которые выявляют скрытые зависимости и правила в данных. Знания рассматриваются как точная информация по проблеме. Система, которая способна дать точный ответ на запрос, и является системой управления знаниями.

Содержание и вид знания и информации, а также методы их структуризации и использования, определяются спецификой деятельности организаций, в которых они производятся. Так, например, первоочередной интерес для консалтинговых компаний представляет информация об опыте прошлых проектов; для инвестиционных компаний и фондов — это получение новостей, а также финансовой и аналитической информации по тому сектору рынка, в котором они работают; для производственных компаний — это технологические знания, для банков — это сведения о надежности клиентов. Однако вне зависимости от сферы деятельности все организации должны регулировать взаимоотношения не только внутри компании, но и с клиентами, поставщиками, заказчиками. Другими словами, организации должны стремиться не просто к созданию новых знаний, а к углублению и более эффективному использованию, усвоению и применению уже имеющихся.

Авторы, применяющие термин «управление знаниями», выделяют на каждом уровне когнитивной экономики разные уровни управления знаниями. В зависимости от уровня когнитивной экономики на том же уровне нужно трактовать и решать проблемы управления знаниями, поскольку ориентация на знания как важнейший ресурс требует адекватных каждому уровню изменений традиционных функций и характера управления. Так, выделяются:

- 1) микроэкономика управления знаниями — на этом уровне знания представляют собой самостоятельный вид ресурса, не всегда взаимозаменяемый другими ресурсами, управление которым является комплексным управленческим процессом, основанным на сочетании гуманитарного, информационного и технологического управления, методология внедрения которого на российских предприятиях проработана недостаточно, тогда как практика все более настоятельно требует решения не только уже существующих в этой области проблем, но создает все новые проблемы [1];
- 2) макроэкономика управления знаниями — на уровне когнитивной макроэкономики;
- 3) мезоэкономика управления знаниями — на уровне когнитивной мезоэкономики, изучающей вопросы концентрации, диффузии и эволюции знаний на отраслевом и региональном уровне;
- 4) наноэкономика управления знаниями — на уровне наноэкономики знаний, пограничной с когнитивной психологией области, в которой рассматриваются законы возникновения, восприятия и передачи знаний «от человека к человеку»⁸.

С точки зрения стратегической перспективы развития бизнеса менеджмент знаний заключается, во-первых, в определении и нахождении объекта знаний, который включает в себя все знания и умения организации, до того, как это сделают другие, во-вторых, в получении выгоды путем создания новых возможностей. Основным конкурентным преимуществом менеджмент знаний становится тогда, когда знания, отражающие структуру и природу существующих отношений и процессов, протекающих на предприятии и за его пределами, не только превращаются в практические руководства к действию, но и используются для прогнозирования поведения, регулирования отношений и процессов.

Таким образом, анализ структуры системы управления знаниями позволил сделать следующий вывод. Управление знаниями — общее название для методик, организующих процесс коммуникации в организациях, направляя его на извлечение новых и обновление существующих знаний, которые помогают сотрудникам организации своевременно решать задачи, принимать решения и предпринимать необходимые действия. Применение методик управления знаниями делает возможным использование коллективного опыта и знаний и превращение их в корпоративный капитал.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2008. С. 26.
2. Клейнер Г. Знания об управлении знаниями // Вопросы экономики. 2004, № 1. С. 152.
3. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100% : Путеводитель для практиков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
4. Мильнер Б.З. Концепция управления знаниями в современных организациях // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1.
5. Попов Э.В., Фоминых И.Б., Харин Н.П., Виньков М.М. Управление знаниями // Аналитические обзоры. <http://www.rfbr.ru/pics/20742ref/uprznau.pdf>.
6. Экономика знаний : коллективная монография / отв. ред. В.П. Колесов. М.: ИНФРА-М, 2008.
7. The Knowledge Management Scenario: Trends and Directions for 1998-2003, Gartner Group, 1999. <http://www.gartnergroup.org>,

ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕТЕВЫМИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

А.А. АЛЕЙНОВА

Московский государственный
университет технологий и управления,
преподаватель
г. Ростов-на-Дону, пер. Семашко, 55

В статье рассматриваются особенности формирования эффективной структуры управления сетевыми промышленными предприятиями, дается характеристика основных принципов, которые положены в основу процесса формирования организационной структуры управления сетевым предприятием.

Ключевые слова: эффективная структура управления; организационное развитие сетевых компаний; группы показателей интеграции; принципы формирования организационной структуры.

Коды классификатора JEL: L22, L25.

Эффективность управления сетевым промышленным предприятием, включая управление инвестиционной деятельностью его участников, в значительной степени зависит от выбранной в той или иной сетевой компании организационной структуры управления, реализуемой в виде соответствующей организационной формы функционирования сетевого предприятия.

Под организационной формой следует понимать цельную систему взаимозависимых структурных, культурных, пространственных и технологических компонентов, которая придает потоку внутрифирменных событий определенный характер, образ и порядок.

Под сетевым предприятием понимается идеальный организационный тип, который характеризуется структурой свободно связанной сети принципиально равноправных и независимых партнеров. Вследствие ограниченности собственных ресурсов автономные члены сети для достижения общих целей постоянно прибегают к политике коллективного самоограничения. При этом могут возникать иерархические и демократические сетевые формы, функционирующие на базе консенсуса и на ограниченные сроки. Главное усилие сетевой структуры направлено на сохранение различий между отдельными партнерами (и тем самым разнообразия их ресурсов) при одновременном признании ими коллективных ценностей и стремлении к достижению общих целей путем активного включения в процессы принятия решений. Важной движущей силой сетевых организационных форм является информационно-коммуникационная технология.

Необходимость новых принципов организации и управления в сетевых структурах организации бизнеса диктуется, как минимум, двумя обстоятельствами. Во-первых, необходимостью в современных условиях чрезвычайно оперативно и гибко реагировать на требования рынка, учитывать новые требования покупателей, новые правительственные ограничения, действия конкурентов, технические новшества, открытия и т.д.; во-вторых — повсеместным распространением на предприятиях сети компьютеров, компьютерных сетей и различных прикладных систем (САПР, АСУ, базы данных (БД), программ учета и контроля и т.д.), которые, как показывает практика, работают рассогласованно, а часто и просто «на себя» (а не на сетевое предприятие).

В теории существует множество подходов к дифференциации стратегий развития, но применительно к организационному развитию сетевых компаний целесообразно выделить два основных (табл. 1).

Формирование организационно-экономического механизма совместного функционирования участников сетевых структур — предмет исследований российских и зарубежных специалистов в области корпоративного менеджмента. Этот интерес обусловлен высокой степенью зависимости результатов и эффективности совместной деятельности участников сетевых структур, различающихся по организационно-правовому статусу и экономическим параметрам.

Несмотря на выявленные функциональные возможности сетевых структур бизнеса, на сегодняшний момент они не реализуют весь тот потенциал, который присущ данным организационным формам. Процесс ускоренной приватизации и последовавших за ним институциональных преобразований повлек создание многообразных по видам совместной деятельности, правовому статусу, направлениям внутригрупповых взаимоотношений форм ассоциированного предпринимательства.

Для горизонтально интегрированных сетевых структур рассматривают следующие группы показателей интеграции между:

- промышленным блоком группы и финансово-кредитными учреждениями;
- промышленными предприятиями и предприятиями НИОКР;
- предприятиями НИОКР и финансово-кредитными учреждениями;
- промышленными предприятиями и снабженческими организациями группы;
- промышленными предприятиями и сбытовыми организациями группы.

Таблица 1

Аналитическая оценка основных подходов к организационному развитию сетевых промышленных предприятий

Интеграционная стратегия	Стратегии, ориентированные на дифференциацию
Жесткое внутреннее регулирование, регламентирование Структурирование ответственности Использование элементов планирования Тенденции к укрупнению организации	Усиление функций, связанных с развитием Усиление аналитических начал в управлении Структурированный маркетинг Организационная аморфность
Ресурсное обеспечение	Ресурсное обеспечение
Крупные инвестиции Организационно-технологическая интеграция Концентрация усилий на решении отдельных задач Внутрисистемная интеграция ресурсов	Активная кооперация Стратегический маркетинг Инжиниринг продукции Новые виды ресурсов в рамках отдельных бизнес-процессов

Составлено автором.

Расчет этих коэффициентов интеграции позволяет не только проанализировать, в какой степени организована реальная совместная деятельность предприятий сети, но и использовать совокупность показателей для принятия решений по совершенствованию ее структуры. Интеграция между промышленными показателями характеризуется совокупностью следующих коэффициентов, а именно:

- объем потребленной продукции, выпущенной предприятиями сети, в общем объеме потребленной продукции;
- затраты человеко-часов, используемые для производства продукции, потребляемой внутри сети, в общих затратах человеко-часов ИС;
- величина заработной платы, полученной персоналом за производство изделий, потребляемых внутри сети, в общей сумме заработной платы.

Интеграция между промышленными предприятиями и предприятиями сферы НИОКР:

- сумма выполненных работ предприятиями НИОКР по договору с предприятиями — участниками сети в общей сумме выполненных работ;
- количество единиц внедренных разработок учреждениями НИОКР в общем объеме внедренных изделий промышленными предприятиями сети;
- количество заказов на разработку, которые будут выполнять предприятия НИОКР, в общем количестве необходимых заказов.

Интеграция между промышленными предприятиями и финансово-кредитными учреждениями сети:

- отношение суммы кредитов, инвестиций, предоставленных финансово-кредитными учреждениями сети промышленным предприятиям, к общей величине потребленных финансовых ресурсов промышленными предприятиями;
- отношение суммы финансовых средств, привлеченных финансово-кредитным учреждением, к общей величине привлекаемых извне финансовых ресурсов;
- отношение общей суммы средств предприятий, прошедшей через финансово-кредитные учреждения сети, к общему количеству средств, прошедших через все финансово-кредитные учреждения.

Интеграция между промышленными предприятиями и снабженческими организациями сети:

- отношение объема поставок снабженческой организацией сети к общему потреблению продукции всей сетью;
- доля продукции, поставляемой сетью, в общем обороте снабженческой организации.

Интеграция между промышленными предприятиями и сбытовыми организациями сети:

- отношение общего количества проданной продукции сбытовыми организациями сети к общему количеству произведенной предприятиями продукции;
- доля продукции, произведенной и реализуемой сетевой компанией, в общем обороте сбытовой организации.

Интеграция предприятий НИОКР и финансово-кредитных учреждений сетевой компании:

- отношение объема финансирования финансово-кредитным учреждением сети к общему объему финансирования предприятий НИОКР.

В зависимости от специфики сетевого предпринимательства и направления анализа эффективности ее функционирования состав коэффициентов, характеризующих величину сетизации, может изменяться и дополняться такими показателями, которые в большей степени позволяют учесть особенности проектирования и функционирования исследуемой структуры.

Следует отметить, что в качестве показателей эффективности выступают экономические характеристики функционирования сетевой структуры, изменение которых предусмотрено организационным проектом в качестве целевых ориентиров совместной деятельности.

Реформа институциональной структуры рыночных субъектов предполагает возникновение новых экономических и организационных отношений между компаниями на основе реструктуризации существующих сетевых структур и формирования новых эффективно функционирующих форм сетевого бизнеса. Поэтому разработка методик и подходов к комплексному реформи-

рованию и организационному проектированию сложных сетевых структур является одним из самых актуальных вопросов внутрисетевого (понимаемого как «внутрифирменного») управления. В резолюции международной научно-практической конференции «Развитие корпоративных форм управления в России» особое внимание уделено вопросам создания и реструктуризации современных форм ассоциированного предпринимательства, в частности, сказано: «При формировании и реструктурировании интегрированных корпоративных структур тщательно прорабатывать качественные и количественные оценки слагаемых синергии с использованием методов организационного проектирования» [1, с. 57].

Практика функционирования российских и зарубежных сетевых структур показывает, что в основной своей массе сетевые формы предпринимательства являются достаточно крупными структурами, занимающими значительную долю рынка и оказывающими большое влияние на социально-экономическое развитие своего региона или всей страны. Поэтому в разработке организационной структуры сетевой компании, способной обеспечить эффективное ее функционирование в рамках конкретной территории, заинтересованы не только сами участники, но и органы власти.

Исходя из вышесказанного, возникает потребность в разработке структурно-логической схемы создания организационных структур управления многомерными сетевыми структурами, охватывающих весь процесс формирования внутрисетевого взаимодействия их участников и ориентированных на создание новой компании, способной реализовать стратегические преимущества сетевого предпринимательства. Пошаговый процесс формирования организационной структуры управления сетевым предприятием, осуществляемый в соответствии с такой схемой, позволит в итоге сформировать сетевую структуру, обеспечивающую баланс интересов всех участников сети применительно к каждой конкретной ситуации.

Для конструирования такой схемы представляется целесообразным предварительно разработать основные принципы, положения и нормы, обеспечивающие эффективное функционирование новой сетевой структуры и позволяющие осуществлять формирование отечественных сетевых предприятий на единой методологической основе. В то же время необходимо максимально полно использовать имеющийся положительный опыт построения и функционирования как отечественных, так и зарубежных сетей, учитывая предложения и рекомендации по дальнейшему развитию и совершенствованию экономического и организационного механизмов формирования эффективных сетевых бизнес-структур, адаптированных к условиям российской экономики.

Под процессом формирования организационной структуры управления сетевой компанией (причем как в отношении создаваемой, так и реформируемой сетевой формы бизнеса) понимается определение состава, процессов координации и контроля функционирования входящих в нее относительно самостоятельных единиц. Результатом реализации данного процесса является создание оптимальной схемы взаимодействия между участниками сети, определение их полномочий, ответственности, подчиненности, коммуникаций и формирование концептуального представления о функционировании всей сетевой структуры в целом.

В основу процесса формирования организационной структуры управления сетевым предприятием должны быть положены следующие основные принципы:

- принцип целесообразности формирования сетевого предприятия, обусловленной невозможностью с той же эффективностью функционировать обособленно участнику сети, т.е. в результате объединения участники должны получить новые преимущества, трудно доступные (или вообще недоступные) без объединения;
- принцип адаптивности структуры к изменениям внешних условий хозяйствования, т.е. способность эффективного приспособления к новым задачам, возникающим в результате трансформации факторов внешней среды;
- принцип оптимального сочетания централизации и децентрализации управления сетью;
- принцип функциональной необходимости в каждом участнике для обеспечения комплексного функционирования всей сетевой структуры;
- принцип оптимальности взаимосвязей между участниками, которые должны быть сформированы таким образом, чтобы полученная интегрированная форма реализовывала свои синергетические преимущества;
- принцип реализации стратегических преимуществ сетевой структуры, связанный с увязкой перспективных целевых установок интеграционного взаимодействия с показателями организационного проекта;
- принцип сбалансированности между самоопределением каждого участника и деятельностью, направленной на реализацию общих целей интегрированной структуры.

Организационное проектирование структуры управления сетевым предприятием — это сложный, кропотливый процесс по объединению предприятий или реформированию существующих сетевых форм бизнеса, поэтому построение модели интеграции должно включать несколько вариантов возможного объединения и тщательную проработку альтернативных сценариев, чтобы при принятии решения о выборе формы сетевого взаимодействия определить наилучшую.

ЛИТЕРАТУРА

1. Развитие корпоративных форм управления в России // Российский экономический журнал. 2000. № 4.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Н.Г. ОВЧИННИКОВА

Ростовский государственный строительный университет,
докторант

А.С. ЧЕШЕВ

доктор экономических наук, профессор

В.В. ПОЛЯКОВ

Ростовский государственный строительный университет,
аспирант

В работе представлена эколого-экономическая оценка земельных ресурсов, как основа для разработки экономической политики, принятия правильных управленческих решений, обеспечивающих организацию рационального использования сельскохозяйственных угодий региона.

Ключевые слова: эколого-экономическая оценка; земельные ресурсы; принятие управленческих решений.

Коды классификатора JEL: Q15, Q57.

Непосредственно сама земля определяется действующим законодательством как природный объект и природный ресурс, который по своей сути является объектом земельных отношений (ст. 6 ЗК РФ).

Постановка и решение задач рационального формирования земельных участков должно производиться посредством территориального землеустройства. С точки зрения территориально-пространственных аспектов, землеустроительные действия должны включать:

- ❖ проведение топографо-геодезических, картографических, почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий;
- ❖ образования землевладения с закреплением их границ на местности межевыми знаками, выдачи им документов на право землевладения, собственности или аренды и их регистрации;

При организации землепользования важно учитывать комплекс требований, предъявляемых к любому сельскохозяйственному предприятию: его сезонный характер, технологические взаимосвязи отраслей растениеводства и животноводства.

Строительно-планировочные требования включают:

- ❖ обеспечение при выборе участков под строительство новых объектов условий по рельефу, грунтам, почвам, глубине залегания грунтовых вод, отвечающих строительным нормам и правилам (СНиП);
- ❖ создание организационно-территориальных условий для архитектурно-строительного, планировочно-застрочного и ландшафтного проектирования при устройстве территории жилой и производственных зон;
- ❖ соблюдение санитарно-защитных, зоотехнических, ветеринарных, противопожарных и других требований[1].

В ходе земельной реформы формирование земельных участков осуществлялось различными методами и способами. При этом обязательным было создание организационно-территориальных условий, обеспечивающих рациональное использование земельных угодий. Использовались следующие землеустроительные действия:

- ❖ проведение топографо-геодезических, картографических, почвенных, агрохимических, геоботанических, экологических и других обследований и изысканий при неукоснительном обеспечении доброкачественной планово-картографической основы и достоверной информации о землепользовании, дающих возможность разработки проектных предложений на высоком качественном уровне;
- ❖ закрепление границ земельных участков на местности (в натуре) межевыми знаками.

Рациональная территориальная организация производства сельскохозяйственного предприятия должна обеспечить повышение производительности труда путем наиболее целесообразного его размещения в соответствии с природными особенностями отдельных земельных участков и максимальной экономией труда, который затрачивается на различного рода перевозки грузов, перемещение рабочей силы и средств производства и др.

Конкретные экономические показатели определяются требованиями расширенного воспроизводства сельскохозяйственных предприятий или их отдельных моментов (отраслей, отдельных процессов труда), для которых организуется земля как средство производства. Каждая

составная часть проекта должна разрабатываться с учетом необходимости получения заданного количества продукции при наименьших затратах труда, средств и времени.

Исходя из этого эффективность формирования земельного участка устанавливается в зависимости от социально-экономической роли проводимых мероприятий в общественном производстве, поэтому сложность современного производства, многообразие природных и экологических факторов, возникающих при использовании земли и капитальных вложений, требуют тщательного обоснования экономически выгодного варианта землепользования.

Размеры площади землепользования сельскохозяйственного предприятия определяются одновременно с установлением размеров отраслей и их сочетания. Все технические показатели (расстояние, конфигурации участков, величина склонов и др.) должны анализироваться через призму экономических показателей непосредственного производства и других моментов расширенного воспроизводства. Степень влияния одной и той же удаленности землепользования на экономику хозяйства зависит от уровня развития производительных сил, особенностей конкретного производственного типа хозяйства и его отраслевой структуры [2].

Найти оптимальный (рациональный) размер хозяйства — значит отыскать точку минимальных издержек производства на единицу продукции при суммировании всех этих трех групп элементов.

При определении размеров хозяйства используют различные методы:

1. Балансовый метод, при котором рассчитывается потребность в нормах зеленого конвейера, площадей под все кормовые культуры, структуры посевных площадей, и др. Трудоемкость ведения таких расчетов не позволяет широко использовать этот метод.
2. Расчетно-конструктивный метод имеет множество модификаций и заключается в анализе различных вариантов показателей. Одним из способов расчета исходных размеров хозяйства является построение экономико-статистических моделей.

Помимо этого, при определении размеров сельскохозяйственного предприятия используют рекомендации научных учреждений, метод аналогов.

После определения расчетной площади хозяйства устанавливают его окончательный проектный размер с учетом конкретных условий.

Специализация хозяйства оказывает существенное влияние на использование земли. Данный фактор учитывается при формировании и совершенствовании землепользования. В условиях любой природно-экономической зоны принципиально различен подход к организации землепользования зерно-скотоводческих, зерновых, овоще-молочных и иных хозяйств.

Экономическое значение рациональной специализации хозяйства состоит в том, что она создает условия для более эффективного использования главного средства производства — земли. Специализация способствует дальнейшему улучшению использования трудовых ресурсов хозяйства, профессиональной структуры работников растениеводства и животноводства, повышению квалификации кадров, что в конечном счете оказывает влияние на повышение производительности сельскохозяйственного труда.

Значение рациональной специализации и концентрации заключается в том, что они создают благоприятные условия для формирования экономически устойчивого землепользования.

Таким образом, экономические основы формирования устойчивого и рационального землепользования постоянно углубляются. На первый план выдвигаются задачи, раскрывающие целесообразность и эффективность мероприятий по организации использования земли при обязательном соответствии границ, площадей и местоположений земельных массивов требованиям высокой эффективности производства и носящие комплексный характер. Решению этих задач должна быть подчинена вся система организации предприятия, в том числе и организация землепользования.

Известно, что продуктивность сельскохозяйственных угодий находится в неразрывной связи с природными условиями местности, поэтому оценку качества земель необходимо проводить в единстве с экологическими условиями роста и развития сельскохозяйственных культур. Изучение этого процесса показывает, что только на основании всестороннего учета всей суммы экологических факторов создается возможность получения достоверной информации о качественном состоянии земель, наиболее целесообразного использования этого компонента и путей достижения наивысшей производительности земель с учетом требований охраны окружающей среды.

Ростовская область занимает площадь в 10,1 млн га, в том числе 9,2 млн га — земли сельскохозяйственного назначения, из них около 6 млн га — пашня. Являясь крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции в Южном федеральном округе страны, область играет важную роль в сельском хозяйстве России и занимает почти 4% ее общего фонда сельскохозяйственных угодий.

Такие высокие показатели сельскохозяйственного производства, и особенно растениеводства, обусловлены весьма эффективным сочетанием разнообразных климатических и почвенных ресурсов области и внедрением научно-обоснованных почвоводоохранных систем земледелия. Согласно оценке земель России, качество сельскохозяйственных угодий Ростовской области находится на 13-м месте среди других субъектов Федерации, а пашни — на 10-м. По данным земельного кадастрового учета Ростовская область характеризуется высокой степенью

освоения территории. Сельскохозяйственные угодья по данным земельного кадастрового учета составляют почти 85% территории области. Более 70% сельскохозяйственных угодий распаханы, а в некоторых хозяйствах интенсивная освоенность территории доходит до 95%. Почвенный покров, вследствие высокой степени распаханности сельскохозяйственных угодий и развитой инфраструктуры области, испытывает различные техногенные и антропогенные воздействия, которые приводят к его деградации и негативно сказываются на уровне его плодородия.

Почвенное плодородие является важнейшим свойством земли, которое характеризует ее как производительную силу, как основное средство производства в сельском хозяйстве. Плодородие представляет способность почвы обеспечивать урожай, уровень которого зависит от объективных свойств самой почвы, условий климата, культуры земледелия. И в этой связи в современных условиях определились две составляющие оценки качества сельскохозяйственных угодий: качественная оценка земель по природным свойствам (бонитировка почв) и экономическая оценка земель. При качественной оценке земель, объектом оценки выступает земля с ее почвенным плодородием, ее технологическими и пространственными свойствами, определяющими объективные условия использования сельскохозяйственных земель как основного средства производства в сельском хозяйстве. Результаты бонитировки являются естественно-научной основой экономической оценки земельных ресурсов, ее базисом и измеряются в относительных величинах — баллах.

Земля обладает качественными характеристиками, которые прямо влияют на возможность ее использования и на ее стоимость. Влияние природных и техногенных процессов на качество земель различно в зависимости от их использования и местоположения. Для сельскохозяйственных земель наиболее существенными отрицательными характеристиками выступают деградация почв, разное культуртехническое состояние угодий, загрязнение, засорение и засоление земель.

Под деградацией почв понимаются процессы и результаты изменения комплекса их свойств и естественных режимов, приводящие к совокупному разрушению почвы как элемента экологической системы и к снижению ее почвенного плодородия. Деградация почв может быть обусловлена множеством различных природных, техногенных и антропогенных факторов.

В результате интенсивного использования земель с высокой антропогенной и техногенной нагрузкой практически все земли региона затронуты процессами деградации. Повсеместно наблюдаются такие неблагоприятные явления, как водная и ветровая эрозия почв, дегумификация, подтопление, заболачивание, осолонцевание и засоление почв, деградация природных кормовых угодий, загрязнение почвогрунтов и др.

Основными негативными процессами на территории, оказывающими отрицательное влияние на качественное состояние земель, являются следующие: водная эрозия почв, снижение содержания гумуса, засоление сельскохозяйственных земель, переувлажнение, отсутствие научнообоснованных севооборотов, снижение уровня агротехники и внесения удобрений.

Данные почвенных обследований земель Ростовской области за период с 1975 по 2005 гг. свидетельствуют, что площадь сельскохозяйственных угодий, подверженных различным эрозийным процессам, в целом по Ростовской области увеличилась на 22%, в том числе площадь пашни — на 13%.

Эрозия является основным фактором деградации на территории Ростовской области. Негативное влияние эрозии проявляется, как правило, в снижении плодородия почв, разрушении земельных участков, снижении содержания в почвах гумуса, азота, фосфора, калия и как следствие в снижении урожайности сельскохозяйственных культур.

Почвы, подверженные эрозии имеют неудовлетворительные химические, физико-химические и физические свойства. Это обуславливает резкие колебания урожайности во времени и пространстве.

С эрозией почв связана и другая не менее важная проблема — водный режим территории. Плодородие почвы зависит как от количества выпадающих осадков, так и от упорядоченности круговорота влаги. В эродированных землях наблюдается прогрессирующее иссушение местности, так как неурегулированный поверхностный сток талых и дождевых вод приводит к ежегодной потере более чем 50% влаги.

В то же время по данным отдельных исследований установлено, что получение устойчивых урожаев зерна порядка 50–60 ц/га обеспечивается главным образом при осадках не менее 500–700 мм в год и увлажненности почв до 60–70%. В этой связи на эродированных почвах следует проводить комплекс агротехнических и мелиоративных мероприятий, обеспечивающих улучшение структуры почвы, ее водопроницаемость, задержание влаги на месте их выпадения и т.д.

По степени засоления почвы делят на незасоленные, слабозасоленные, средnezасоленные, сильно- и очень сильнозасоленные (солончаки). К солончакам относят почвы, которые в поверхностном горизонте содержат в зависимости от химического состава более 0,5–1,2% воднорастворимых солей.

Содержание солей в самой верхней части этого горизонта может достигать 15–60%.

Разделение почв по степени засоления обусловлено различным состоянием на этих почвах сельскохозяйственных растений.

Количество природных, экономических, экологических факторов, влияющих на плодородие и урожайность сельскохозяйственных культур, очень велико. Поэтому встает вопрос об учете этих факторов при эколого-экономической оценке земель с целью сохранения и воспроизводства почвенного плодородия, а также охраны и рационального использования земельных ресурсов.

Рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение в экономике сельского хозяйства Ростовской области и страны в целом. Эффективное землепользование возможно только при тщательном учете региональных особенностей, среди которых состояние земельных ресурсов, их количество, структура и качество, оценка сложившейся экологической ситуации.

Поскольку экологическое состояние сельскохозяйственных угодий области находится в критическом состоянии, то назрела необходимость в совершенствовании существующих методик оценки земли с учетом всех факторов деградации, влияющих на плодородие сельскохозяйственных угодий и на урожайность сельскохозяйственных культур, так как в сельском хозяйстве получение продукции связано именно с качественным состоянием земли, с характером и условиями ее использования.

Таким образом, эколого-экономическая оценка земельных ресурсов является основой для разработки экономической политики, принятия правильных управленческих решений, обеспечивающих организацию рационального использования сельскохозяйственных угодий региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Земельный кодекс Российской Федерации. М., 2002.
2. Мещанинова Е.Г., Чешев А.С., Ткачева О.А. Основы рационального использования и оценки земельных ресурсов Ростовской области : монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ. 2007.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 № 221 «О государственном кадастре недвижимости».

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Л.В. БОНДАРЕНКО

ГОУ ВПО «ЮРГУЭС»,

ассистент

г. Шахты

e-mail: Lavee1984@mail.ru

Исследование посвящено специфике процессов обеспечения конкурентоспособности отрасли рекреационно-туристских услуг в России. Установлено, что необходимыми условиями для ее успешного развития являются: формирование качественных рекреационно-туристских услуг; наличие грамотной маркетинговой политики их продвижения; создание системы профессиональной подготовки персонала; привлечение инвестиций в развитие рекреационно-туристской инфраструктуры; разработка специфических для отрасли управленческих технологий.

Ключевые слова: рекреационно-туристская отрасль; конкурентоспособность; конкурентные преимущества; рекреационно-туристские услуги.

Коды классификатора JEL: L83.

В настоящее время туризм является одной из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. На сферу рекреационно-туристских услуг приходится до 11% мирового ВВП, 7% мировых инвестиций, каждое 16-е рабочее место, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений. Рекреационно-туристская сфера Российской Федерации, как и ее регионов, обладая значительным потенциалом, занимает весьма скромное место на международной арене, что обусловлено тяжелым состоянием материально-технической базы, низким качеством предоставляемых услуг, недостаточной квалификацией обслуживаемого персонала и специалистов, сложившейся неэффективной системой управления.

Социально-экономический феномен рекреационно-туристской сферы заключается в следующих основных аспектах [3]:

- многогранность явления, затрагивающего различные стороны деятельности человека и общества, многообразие видов и функций туризма и рекреации;
- использование в процессе обслуживания туриста разнообразных природных и антропогенных ресурсов;
- интеграция деятельности предприятий различных отраслей народного хозяйства, необходимая для удовлетворения комплекса потребностей туриста и рекреанта;
- особенности развития туризма и рекреации и его взаимодействия с экономическим ростом, научно-техническим и культурным прогрессом.

В современной экономической литературе туризм рассматривается как крупная сфера национального хозяйства, деятельность которой, с одной стороны, направлена на удовлетворение специфических потребностей, возникающих у населения во время путешествия и отдыха, а с другой — может обеспечить подъем экономики региона при создании эффективной системы регулирования данной отрасли [2]. Как показывает проведенный анализ публикаций отечественных и зарубежных ученых, попытки реализации системного метода исследования рекреационно-туристской сферы материализуются практически в единстве трех основных подходов: экономического, экологического и культурного [3].

Экономический подход включает изучение закономерностей спроса и предложения, особенностей функционирования предприятий в части экономики и управления, оценку вклада данной сферы в показатели национальной экономики, предполагающие расчет ключевых показателей, таких как объемы туристских потоков, налоговые поступления от въездного туризма, вклад въездного туризма в экспорт товаров и услуг, народнохозяйственный эффект, вклад в валовой внутренний продукт, мультипликативный эффект и т. п.

Экологический подход получил развитие, когда рекреационно-туристская сфера стала одним из важнейших факторов воздействия на экологию рекреационных зон, что обусловило необходимость перехода к новому методу исследования. Излишняя нагрузка на рекреационные территории приводит к значительному ухудшению состояния и даже разрушению природных комплексов. При этом именно чистота природной среды — одно из необходимых условий привлекательности рекреационного района для туристов.

Культурный подход рассматривает рекреационно-туристскую сферу как фактор воздействия на сложившийся уклад жизни и культуру принимающих регионов, на менталитет мест-

ного населения. Наряду с положительными аспектами это имеет и отрицательные последствия, к которым относятся: разрушение местных обычаев и традиций, коммерциализация человеческих отношений и другие.

Системный подход к исследованию предполагает сочетание различных методов исследования. Это означает, что рекреационно-туристскую сферу следует рассматривать в контексте взаимодействия трех крупных систем: общество, экономика, природа. Взаимодействие этих систем в сфере туризма можно охарактеризовать следующим образом: «Туристы как совокупность индивидуумов, имеющих самые разные потребности и мотивы, образуют спрос на туристские услуги. Предъявленный спрос взаимодействует в условиях рынка с предложением, формируемым совокупностью туристских предприятий. Процесс потребления туристских услуг включает экономический (расходы туристов, доходы туристских предприятий, налоговые поступления от туризма и т. д.); культурный (контакты туристов с местным населением, ознакомление с историко-культурными ценностями и т. п.) и экологический (использование туристами природных и антропогенных ресурсов) аспекты. Кроме того, процесс организации и потребления туристских услуг является объектом регулирования со стороны государства» [3].

Общими закономерностями развития сферы рекреационно-туристских услуг являются:

- ◆ повышение требований к качеству рекреационно-туристских услуг активизирует процессы их диверсификации и специализации;
- ◆ повышение инвестиционной привлекательности рекреационных зон как объектов рекреационно-туристской индустрии;
- ◆ доминирующее развитие рекреационно-туристской сферы курортных регионов способствует развитию специальных программ, нивелирующих сезонные колебания спроса на соответствующие услуги;
- ◆ государственные инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры порождает значительный рост частных инвестиций в развитие инфраструктуры сферы сервиса и туризма.

Рекреационно-туристская сфера как крупная отрасль национальной экономики предназначена для обслуживания туристов, целенаправленно организует в этом направлении и деятельность других отраслей (подотраслей, предприятий), которые можно условно разделить на две группы:

- производящие и предоставляющие услуги непосредственно рекреантам (услуги гостиниц и иных средств размещения, транспортное сопровождение, общественное питание, услуги учреждений сферы культуры и искусства и т.д.);
- оказывающие опосредованное участие в формировании комплексной услуги рекреационно-туристской сферы (промышленность, сельское хозяйство, торговля, местные промыслы и ремесла и т. д.).

Можно сказать, что вторая группа отраслей (подотраслей, предприятий) является обеспечивающей материальную базу первой группы. Особенность такой межотраслевой кооперации заключается в том, что входящие в рекреационно-туристскую отрасль предприятия созданы не только для исключительного или преимущественного удовлетворения потребностей туристов, но и для потребностей других отраслей народного хозяйства, других категорий населения.

С точки зрения входящих в нее отраслей, сфера рекреационно-туристских услуг представляет собой:

- ◆ индустрию рекреации и туризма;
- ◆ санаторно-курортную сферу;
- ◆ индустрию досуга, развлечений и отдыха;
- ◆ другие отрасли сферы услуг (транспорт, связь, общественное питание, подготовку кадров, маркетинг, рекламная деятельность и т.п.);
- ◆ отрасли материального производства, участвующие в создании объектов рекреации и курортов и выпускающие товары курортного и туристского спроса;
- ◆ организации и службы, обеспечивающие безопасность отдыхающих на рекреационных территориях.

Особенность услуги рекреационно-туристской сферы в методологическом аспекте заключается в том, что она характеризуется потребительными стоимостями четырех видов [3]:

- ❖ во-первых, потребительными стоимостями, не являющимися продуктами человеческого труда (климат, ландшафт, флора и фауна);
- ❖ во-вторых, потребительными стоимостями труда, затраченного в прошлом и не принимающего товарной формы (памятники культуры);
- ❖ в-третьих, потребительными стоимостями, которыми пользуются туристы бесплатно, хотя они и требуют затрат на их восстановление (парки, леса, пляжи);
- ❖ в-четвертых, потребительными стоимостями, выступающими как товары и услуги рекреационного назначения.

На сегодняшний день рекреационно-туристские услуги являются одним из наиболее перспективных направлений развития внутреннего туризма в Российской Федерации. Рыночные преобразования, произошедшие во всех сферах народного хозяйства, начались в сфере

рекреационно-туристских услуг страны со значительным опозданием ввиду ее социальной значимости и высокой степени регулирования со стороны государства.

Рекреационно-туристская сфера занимает особое место в сфере услуг. По функциональным особенностям укрепления здоровья населения она близка к здравоохранению, поскольку основной производитель услуг в данной сфере — сотрудники, получающие образование в учебных заведениях общемедицинского профиля. С другой стороны, услугами предприятий рекреационно-туристской сферы в основном пользуются в свободное, отпускное время, за пределами своего основного места жительства, сочетая лечение с отдыхом, а главными лечебными и оздоровительными предпосылками, в отличие от здравоохранения, являются не лекарственные средства, а природные: грязи, минеральные воды, климат. Лечение и оздоровление в учреждениях рекреационно-туристской сферы можно сочетать с экскурсиями, развлечениями, т.е. с тем, что считается неотъемлемыми элементами рекреации.

Таким образом, рекреационно-туристская сфера как сложная экономическая система представляет собой совокупность экономических и социальных отношений и институтов, определяющих характер функционирования, взаимодействия и взаимовлияния объектов хозяйствования, обеспечивающих производство и реализацию рекреационных и туристских услуг. На входе в данную систему находятся туристские и природно-рекреационные ресурсы, а на выходе — услуги и сопутствующие им блага. В социальном плане функционирование рекреационно-туристской сферы обусловлено потребностью людей в отдыхе, лечении, курортной реабилитации, воспроизводстве физических, эмоциональных и интеллектуальных сил.

Дальнейшее развитие рыночных отношений в данной сфере обуславливает развитие конкурентной среды, в которой конкуренция служит движущей силой активизации взаимоотношений экономических субъектов, функционирующих в данной среде.

Конкуренция в общем виде представляет собой соперничество между субъектами за выгодное приложение капитала, за рынки сбыта произведенной продукции (услуг) как внутри региона, так и на межрегиональном и международном уровне. Процессы развития конкуренции в российской экономике во многом определяют перспективы формирования отраслей в новой институциональной среде. Негативные последствия мирового финансового кризиса, нарастающая глобализация экономики, активное включение России в международные экономические процессы, потребность соответствия условиям конкурентного рынка ставят задачу поиска источников формирования конкурентных преимуществ.

Понятие «конкуренция» лежит в основе большинства концепций и моделей развития, при этом все они оперируют экономической категорией «конкурентоспособность», которая в свою очередь определяется как «свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке» [4]. Повышение конкурентоспособности рекреационно-туристских услуг является важнейшим направлением устойчивого развития отрасли в целом и ее хозяйствующих агентов, направлено на удовлетворение всевозрастающих потребностей потенциальных рекреантов, вызывая мощный мультипликативный эффект.

В условиях современного состояния мировой экономики принципиально важным становится изменение направлений туристских потоков, сокращение выездного туризма и переориентация высвободившихся потоков на внутренний рынок (справедливости ради, отметим слабую готовность внутреннего рынка к приему повышенного количества рекреантов и предоставление сервиса сопоставимого качества). В рекреационно-туристском комплексе совершенно очевидной стала активизация усилий по развитию и расширению спектра и качества предоставляемых услуг отечественными субъектами данного рынка.

Решение такой масштабной задачи возможно лишь с учетом сложившегося и потенциально возможного в стратегической перспективе уровня конкурентоспособности отечественных рекреационно-туристских услуг. Особое значение повышение конкурентоспособности в рассматриваемой сфере приобретает в условиях традиционно низкой эффективности производства данного вида услуг, продолжающегося оставаться невысоким платежеспособного спроса потенциального отечественного потребителя, которые не способствуют формированию выгодных конкурентных позиций. Именно в этой связи особую актуальность приобретают методология и методика повышения конкурентоспособности рекреационно-туристской сферы и требуют дальнейших теоретических исследований и практических изысканий.

Так, конкурентоспособность рекреационно-туристской сферы следует рассматривать как систему взаимодействия различных уровней конкурентоспособности, в частности конкурентоспособности товара (услуги), конкурентоспособности товаропроизводителя (производителя услуги). В свою очередь она же является компонентом конкурентоспособности более высокого уровня — национальной конкурентоспособности. Последнее обстоятельство имеет особое значение в свете ориентиров, стоящих перед отраслью в преддверии зимней олимпиады в Сочи в 2014 г.

Важным гносеологическим вопросом в исследовании сущности и природы конкуренции, при этом имеющим непосредственный выход на практические мероприятия по обеспечению конкурентоспособности, является разграничение понятий объекта и предмета конкуренции.

Предметом конкуренции является материальный товар либо услуга, при помощи которой организации-конкуренты пытаются завоевать признание, а соответственно и доходы потребителя. Суммарно — в масштабах общественного производства — этот процесс соответствует удовлетворению общественных потребностей.

В качестве объектов конкуренции выступают потребители (либо их желания), за которыми остается право выбора продукции либо услуги на рынке.

В результате разграничение предмета и объекта конкуренции соответствует и различным подходам и методам ведения конкурентной борьбы.

В ходе анализа сущностных понятий категории «конкурентоспособность» нами была предложена следующая ее трактовка применительно к организации (субъекту) рекреационно-туристского сектора. Конкурентоспособность организации следует рассматривать как интегральную результирующую деятельности экономического субъекта, базирующуюся на его конкурентных преимуществах, что позволяет максимально удовлетворять потребительский спрос, с сохранением и расширением своей рыночной доли. Для этого существует множество методов: внедрение инноваций, максимального использования имеющегося ресурсного потенциала различного рода, стремление к высокому уровню инвестиционной привлекательности.

Проведенное исследование указывает на неоднозначность понятий, связанных с конкурентоспособностью услуг рекреационно-туристской сферы, наличием различных подходов и интерпретации в зависимости от освещения поставленных задач. Предложенные определения позволяют более полно учитывать все стороны экономической сущности конкурентоспособности, центральным направлением которых являются формирование и развитие конкурентных преимуществ в соответствии с стратегическими целями рекреационно-туристской сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гоголев И.М. Управление конкурентоспособностью регионального агрокомплекса : автореф. д-ра экон. наук. Ижевск, 2007.
2. Маркова, И.С. Организационно-экономический механизм развития рынка туристских услуг (на примере Хабаровского края). Автореф. дис. ...д-ра экон. наук. — Хабаровск. 2009.
3. Симонян Г.А. Формирование современного механизма регулирования рынка туристско-рекреационных услуг. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2002.

ВЛИЯНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

А.М. ШВЕЦОВ

Волгоградский государственный университет,
аспирант

В статье проанализированы приоритетные направления антикризисной политики Правительства РФ, такие как соблюдение публичных обязательств государства перед населением, сохранение производственного и промышленного потенциала, модернизация финансовой системы, реализация макроэкономической политики государства, с точки зрения их влияния на ситуацию в банковской системе и глобальные банковские риски.

Ключевые слова: антикризисная политика; приоритеты экономической политики; банковская система; банковские риски; финансовые инструменты.

Коды классификатора JEL: G24, G28.

Мировой экономический кризис изменил ориентиры развития всех стран. Изменению подверглись валютные курсы, объемы инвестиций, структура рынков, стоимость финансовых и реальных активов, и правительства большинства стран вынуждены были предпринять действенные меры по корректировке стратегий экономического развития государств и разработать антикризисные программы.

В российской экономике кризис проявился в различных формах: снизились поступления в государственные бюджеты всех уровней, резко сократился совокупный спрос, усилились диспропорции развития различных сфер экономики, произошло ослабление рубля, повышение цен, сбои в работе финансовой системы, возросла безработица, начались банкротства предприятий, что привело к расширению спектра кредитных рисков в банковской системе, остановке кредитного рынка и повышению рисков ликвидности. В условиях кризиса Правительство РФ столкнулось с необходимостью идентифицировать основные «болевы точки» в экономике и наметить основные приоритеты развития государства. Это нашло свое отражение в «Программе антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год» [5]. Представляется целесообразным проанализировать приоритетные направления деятельности Правительства Российской Федерации с точки зрения их влияния на ситуацию в банковской системе и глобальные банковские риски.

Первым приоритетным направлением деятельности Правительства РФ является соблюдение публичных обязательств государства перед населением в части управления ситуацией на рынке труда, социальной защиты населения, контроля качества оказания услуг. В антикризисной программе это направление деятельности представлено как системообразующее. Поддержание стабильности экономики в кризисных условиях требует серьезных затрат из бюджетов всех уровней и государственных фондов, что влечет за собой консервацию решения фундаментальных проблем, затягивание системных решений и реформ, а иногда напрямую противодействует экономическому росту. Реализация данного направления предполагает, в частности, искусственное поддержание сильного рубля с целью таргетирования инфляции, что снижает привлекательность товаров российского производства, препятствует импортозамещению, а также требует значительных ресурсов на проведение интервенций ЦБ РФ.

Поддержание социальной стабильности во время кризиса включает разностороннее решение проблем безработицы. С одной стороны, безработица в России зачастую обусловлена «неэффективной занятостью», и задача сокращения безработицы влечет за собой необходимость продолжать поддерживать «неэффективную занятость», но в краткосрочной перспективе она имеет ряд положительных эффектов, например противодействие нарастанию банковской просрочки. С другой стороны, сохранение неэффективных производств выливается в повышение кредитных рисков в долгосрочной перспективе и рост просрочки платежей в государственных банках, которые вынуждены кредитовать неэффективного собственника.

Подобный неэффективный уклад экономики порождает не только проблемы, связанные с кредитованием неэффективного собственника и с ростом кредитных рисков, но и необходимость работы с кредитным портфелем физических лиц — работников этих предприятий, в части реструктуризации задолженности физических лиц по кредитам, в том числе ипотечным. В российской экономике проблемы банковской системы в секторе государственных банков во многом покрываются за счет средств бюджета. Примером служат меры Правительства РФ по совершенствованию ипотечного жилищного кредитования и законодательства в части реструктуризации

задолженности по ипотечным кредитам для физических лиц, попавшим в сложную жизненную ситуацию и не способным платить по взятым кредитам [5].

Вторым приоритетом Правительства РФ является сохранение производственного и промышленного потенциала. Были определены отрасли и предприятия, которые имеют наибольший мультипликативный эффект в экономике. На федеральном уровне адресная помощь будет оказана 295 системообразующим предприятиям и отраслям — автомобилестроению, жилищному строительству, сельскому хозяйству, фармацевтике, лесопромышленному комплексу и предприятиям оборонной промышленности [5].

Для реализации намеченных планов планируется применить комплекс мер в бюджетной, банковской и таможенной сферах [5]. Бюджетно-фискальная политика, начиная с 2009 г., основана на значительном снижении налоговой нагрузки на предприятия — налог на прибыль снижен до 20% кроме того, она стимулирует развитие человеческого и производственного потенциала (введены налоговые льготы на научные разработки, освобождены от налогов средства, направляемые на обучение своих сотрудников, освобождены от НДС операции по ввозу технологического оборудования). Планируется ужесточить регулирование тарифов государственных монополий в направлении сдерживания их роста. Эта мера направлена как на обуздание инфляции, так и на помощь реальному сектору, но также содержит в себе тормоз в развитии самих монополий. Данные шаги позволят высвободить часть ресурсов из оборота предприятий, повысить доходы, что должно снизить кредитные риски в экономике и способствовать дальнейшему проникновению кредитных ресурсов в реальный сектор.

Планируется модернизировать систему государственных закупок, что позволит сделать более эффективным процесс расходования бюджетных средств. Оптимизация расходования бюджетных средств позволит направить их в различные сферы, в том числе на увеличение капитала специализированных банков, которые кредитуют реальный сектор.

Поддержка сельского хозяйства состоит в обеспечении доступности финансовых ресурсов, защите внутреннего рынка, стимулировании экспорта продукции. В рамках первого направления планируется, во-первых, напрямую задействовать банковский сектор в части государственного субсидирования процентных ставок в величине 80–100% ставки рефинансирования для отдельных отраслей сельского хозяйства; во-вторых, использовать механизм рефинансирования коммерческих банков в форме расширения Ломбардного списка Центрального банка за счет ценных бумаг сельхозпроизводителей и стимулировать банковское рефинансирование под залог кредитных требований к сельхозпроизводителям. Так же произведена дополнительная капитализация Россельхозбанка на 45 млрд руб. с целью расширения спектра активных операций. Поддержка сельского хозяйства отражается на банковской системе не только через снижение кредитных рисков, но и мультипликативно по всем сферам и секторам экономики.

Приоритетной отраслью также названо автомобилестроение. В целях стимулирования спроса на продукцию отечественного автопрома планируется субсидировать 2/3 ставки рефинансирования по трехлетним потребительским кредитам на приобретение легковых автомобилей, произведенных на территории России. Эта мера преследует две цели: стимулирование спроса на продукцию автомобилестроения через поддержку домохозяйств и поддержку банковской системы, противодействуя нарастанию просрочки.

В части поддержки ВПК запланировано предоставление государственных гарантий по кредитам в объеме до 100 млрд руб. и до 70% от привлеченных средств, что позволит высвободить значительную долю залоговой массы, облегчить доступ реального сектора к ресурсам и увеличить объемы рефинансирования в банковской системе, усиливая мультипликативный эффект.

Третьим приоритетом Правительства РФ является модернизация финансовой системы. Значительные усилия будут направлены на «формирование мощной финансовой системы как надежной основы для развития национальной экономики» [5]. С этой целью в программе антикризисных мер Правительство РФ предусматривает следующие мероприятия [4].

1. С целью снижения рисков ликвидности в банковской системе расширить возможности рефинансирования для коммерческих банков — увеличить сроки предоставления кредитов, обеспеченных нерыночными активами и установить процентную ставку на уровне 13% годовых. На увеличение ресурсной базы банков направлен ряд решений Банка России, в том числе дополнение ломбардного списка Банка России. В него включены 27 субфедеральных и корпоративных ценных бумаг [6]. Кроме того, потенциальные кредитные риски банковской системы снижены через предоставление дополнительных государственных гарантий по кредитам как в рублях, так и в валюте [3].
2. Усовершенствовать законодательство и механизмы, обеспечивающие снижение рисков злоупотреблений со стороны собственников и руководителей организаций в преддверии банкротства и в ходе банкротства [7], что должно противодействовать выводу наиболее ликвидных активов из банков в преддверии банкротства, позволит удовлетворять права кредиторов в максимальной степени и снизить репутационные риски банковской системы.

3. В целях расширения инвестиционного потенциала и укрепления доверия со стороны инвесторов к российским корпоративным ценным бумагам готовится ряд законопроектов, призванных облегчить допуск к эмиссии ценных бумаг (долевых и долговых) на российских биржах. Планируется снять ограничения для экономических субъектов, и в частности банков, по доступу к ресурсам рынка ценных бумаг и привлечению длинных денег [3], что отразится на капитализации в банковской системе.
4. Разработан регламент оптимального размещения временно свободных средств федерального бюджета на депозитах в коммерческих банках [2], что способствует снятию рисков ликвидности как в банковской сфере, так и в целом по экономике.
5. Продолжается капитализация государственных банков как основных проводников экономической политики, что снижает кредитный риск активных операций. В 2009 г. выделены 495 млрд руб. на поддержку банковской системы, в том числе 280 млрд руб. — на капитализацию банков, 215 млрд руб. — на фондирование за счет Фонда национального благосостояния. Банки с государственным участием получили целевым назначением средства на обеспечение целевого финансирования реального сектора экономики [4].
6. Стимулируется **консолидация** в банковской сфере, усиление контроля коммерческих банков со стороны ЦБ РФ, формирование крупных и финансово устойчивых банковских структур, конкурентоспособных на международном уровне и способных обеспечивать «длинное» финансирование проектов [6].

Четвертым направлением деятельности Правительства РФ является реализация макроэкономической политики. В этом плане приоритетами являются снижение уровня инфляции, повышение доверия к рублю и его привлекательности как средства сбережения [6], чему будет способствовать установление ЦБ РФ пределов бивалютной корзины, а также поддержание макроэкономической стабильности.

Основным моментом рыночной экономики служит прямое стимулирование спроса, что является ее двигателем. Стимулирование спроса способствует повышению качества жизни граждан, оживлению реального сектора, стимулированию кредитной деятельности банков.

Приоритетным направлением в экономической политике является сокращение инфляции до 10% в 2010 г. и до 7,5% в 2011 г. В решении этой задачи надо соблюдать баланс между обеспечением экономики достаточным количеством денежных ресурсов и уровнем инфляции. Инфляция в России является скорее инфляцией издержек, нежели инфляцией спроса. В связи с этим предлагается обратить пристальное внимание на регулирование тарифов государственных монополий, усиление конкуренции в экономике. Повышению конкуренции в экономике может способствовать грамотно проведенная приватизация государственной собственности.

Реализация данных приоритетов и мер должна быть регламентирована на законодательном уровне. Для решения данной задачи Правительством РФ разрабатывается ряд законодательных инициатив, призванных стабилизировать банковскую систему [1].

В целом антикризисная политика Правительства РФ отвечает требованиям поддержания стабильности, преследует цель оказывать адресную поддержку конкретным отраслям и предприятиям. В условиях острейшего кризиса Правительство РФ реализовало ряд инициатив, позволивших повысить ликвидность банковского сектора во избежание появления цепочки неплатежей в целом по экономике, обеспечивших поддержку системообразующим предприятиям реального сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. «План законопроектной деятельности Правительства Российской Федерации на 2009 год» // <http://www.government.ru/content/governmentactivity/governmentandfederalassembly/gov%5Flaw/8486597.htm>
2. Постановление Правительства РФ № 227 «О порядке размещения средств федерального бюджета на банковские депозиты» от 29.03.2008. База Консультант+.
3. «Пресс-релиз заседания Правительства РФ от 11.06.2009» // <http://www.government.ru/content/governmentactivity/rfgovernmentsession/2009/zp110609/m110609/>.
4. «Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год» // <http://www.government.ru/content/governmentactivity/antikrizismeriprf/>.
5. «Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год» // Российская газета // 2009. 20 марта; <http://www.rg.ru/2009/03/20/programma-antikrisis-dok.html>.
6. «Российская газета». 20.03.09. «Программа антикризисных мер Правительства РФ на 2009 год» // <http://www.rg.ru/>.
7. Федеральный закон 73-ФЗ от 28.04.2009 // База Консультант+.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ — ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Н.С. ШЕЛЕПОВА

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
аспирант
кафедра «Экономики и предпринимательства»,
e-mail: natali-kak@yandex.ru

Эффективная деятельность организаций предопределяется клиентоориентированностью с наличием инновационной восприимчивости для выживания и достижения инновационного развития в новой экономике.

Ключевые слова: новая экономика; конкуренция; инновационная активность.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

В трансформационном процессе необходимо обеспечить быстрое развитие рациональной структуры предпринимательства и конкуренции, правовое регулирование управления в процессе экономических реформ и др. Одновременно формирование эффективной конкурентной среды требует разукрупнения компаний и создания новых, стратегически ориентированных на инновационную активность фирм.

Важность предвидения перспектив развития предприятия заставляет осуществлять организационно-структурные изменения в направлении приоритетности производства новой продукции и экономии ресурсов, что будет способствовать повышению эффективности инновационной деятельности, а также быстрому реагированию на изменения потребностей рынка, уменьшению жизненного цикла изделия, ужесточению конкуренции с помощью успешного расширения альтернативной и качественной продукции. Во всех этих случаях конкуренции в целях сокращения цикла производства новой продукции и обеспечения гибкости в переориентации продукции на требования рынка время становится особо важным фактором.

В условиях жесткой конкуренции на мировых рынках своевременное внедрение инновационно-технологически прогрессивной и эффективной продукции является важнейшим способом завоевания лидирующих позиций в отдельных сегментах рынка. Однако рост затрат на разработку и внедрение инноваций в производство вынуждает фирмы, конкурирующие между собой, вступать сегодня в такие стратегические альянсы, которые ранее невозможно было даже представить. По мнению Ж. Аура, «...успех в конкурентной борьбе будет сопутствовать тем фирмам и странам, которые ориентируют свою технологическую стратегию на быструю адаптацию к меняющимся экологическим, экономическим и социальным условиям» [1].

Однако при выявлении потребностей рынка предприятия должны проявлять инновационную активность, стараясь дифференцировать стратегию — метод конкурентной борьбы, учитывающий фактор времени, чтобы опередить конкурентов в расширении альтернативных потребностей рынка. Поэтому при формировании механизмов мотивации инновационной активности предприятий с применением стратегии дифференциации потребностей рынка, ориентированной на время, надо уметь улавливать своевременное появление новизны на рынке и немедленно обеспечивать высокий уровень выпуска предприятием новой продукции для получения сверхприбыли.

Конкурентная борьба предприятий за фактор времени используется лишь в форме косвенной стратегии: в случае захвата конкурентов врасплох — успех обеспечен, при запаздывании же с внедрением новой стратегии акцент конкурентной борьбы смещается в сторону удовлетворения очередных запросов потребителя, что возможно лишь при внедрении наиболее прогрессивных инноваций или при сокращении этапов самого инновационного процесса. Фактически концепция конкуренции строится с учетом двух моментов: времени, которое подлежит количественной оценке, и ускорения жизненного цикла новшеств — как условия выигрыша в конкурентной борьбе. Время для организаций превращается в основной фактор конкурентной борьбы с гибкой адаптацией к меняющимся условиям для ускоренной разработки нового продукта.

Итак, предприятие, определившее время в качестве фактора конкуренции, формирует своей инновационной деятельностью мотивацию к инновационной активности других субъектов рынка, отставание для которых стало бы проигрышем. В отличие от вышеназванной, совершенно иной является стратегия оптимальности, ориентированная на текущий рыночный спрос конкретного клиента.

Предприятие в условиях трансформирующейся экономики стремится избрать такое направление стратегии развития и выживания, которое позволит ему избежать банкротства. В этой связи особенно важен поиск гибкой экономической модели, позволяющей более быстро и полно использовать потенциал возможности роста и решения хозяйственных и социальных проблем. Без совершенного машиностроения развитие экономики бесперспективно, необходима его коренная организационно-структурная перестройка, которая невозможна без финансовой поддержки государства. В таких условиях активизация инновационной деятельности становится влиятельнейшим фактором конкуренции в системе рынка. Решение проблемы конкурентоспособности в условиях формирования рынка инноваций предопределяет основные направления развития российской экономики.

Японская стратегическая концепция конкуренции имеет существенные преимущества, позволяющие сочетать решение внутренних и внешних задач за счет научно-технического прогресса и инновационных процессов, которые обеспечивают единство промышленной и внешнеэкономической политики государства.

Структурную перестройку предприятий машиностроения следует осуществлять в жесткой конкурентно-рыночной среде, постоянно совершенствуя продукцию, при этом конкуренция выходит на более высокий уровень, т. е. осуществляется переброс капитала из менее эффективных в более продуктивные производства, что содействует быстрой структурной переориентации предприятий на новационный путь развития. Основные факторы рыночно-инновационной активности предприятия характеризуют конкуренцию как главный рыночный двигатель инновационной деятельности, ресурс инновационного маркетинга, потенциал управления инновациями.

Поддержание требуемого уровня конкурентоспособности требует целенаправленных действий стратегического характера, где особенно нужна поддержка государства, роль которого в этой деятельности трудно переоценить. Оно предполагает создание конкретных преимуществ при рациональном использовании ресурсов страны, формирование побудительных мотивов обновления продукции на основе стимулирования спроса. Само динамичное обновление технологии и продукции ведет к конкурентному преимуществу, которое определяется способностью предприятий активизировать инновационную деятельность в сфере производства и реализации новой продукции.

Конкурентные преимущества России могут быть достигнуты лишь при осознании ее уникальных условий и национальных традиций, кроме того, наращивание их требует динамичного спроса на внутреннем рынке, поэтому государство одновременно должно проводить гибкую селективную конъюнктурную политику, оказывая прямое воздействие на условия спроса закупкой товара и услуг при высоком уровне требований к ним, что приведет к стимулированию появления новшеств [3].

Одновременно государство обязано проводить политику «поощрения» покупателей, делая из них потребителей изделий высокой сложности, что не только будет способствовать внедрению новшеств, но и стимулировать конкурентное соперничество между предприятиями. Однако в условиях рыночной экономики государство не управляет конкурентоспособностью, а лишь воздействует на нее различными мерами регулирования — законодательными и экономическими рычагами. Фактически оно обязано создавать условия для повышения конкурентоспособности экономики и усиления инновационной активности предприятий в целях создания реализации новых изделий и услуг для потребителей.

В условиях рыночной экономики государства уделяют систематическое внимание вопросам воздействия на развитие национальной экономики и формирование механизмов мотивации инновационной активности предприятий в целях производства новой продукции, удовлетворяющей спрос потребителей. «Активное воздействие государства по укреплению позиций национального капитала как на внутреннем, так и внешнем рынках посредством повышения конкурентоспособности национальной экономики, но особенно ее ключевых секторов, стало в настоящее время фактором, определяющим содержание и характер макроэкономической политики государства» [2].

Не будучи явлением конъюнктурного характера, конкурентоспособность страны не может быть создана с помощью какой-нибудь комбинации мер конъюнктурной политики. Она — фактор структуры ее экономики. Формирование конкурентоспособности и инновационной активности предприятий осуществляется на уровне внутренних экономических структур и определяется их состоянием [4]. Отсюда, как считают аналитики, вытекает необходимость их преобразования при активном участии государства в данном процессе, что является фактором его гарантии и успеха. При этом конкурентоспособность диктует проведение своевременных структурных преобразований, которые предполагают неперенное внедрение инноваций в соответствии с систематически меняющимися потребностями общества.

В условиях становления рыночных отношений, обеспечения конкурентоспособности национальной экономики при интернационализации мирового хозяйства задачей государства является проведение именно инновационной политики. Последняя предполагает наличие на макроэкономическом уровне системы экономических, правовых и управленческих методов, обеспечивающих ускорение процессов интеграции всех звеньев цепочки нововведений и стимули-

рование инноваций во всех областях производства и коммерческой деятельности, на микроэкономическом — динамическую систему обновления продукции предприятий, обеспечивающую рынок в соответствии с его конъюнктурой.

Истинный уровень конкуренции и ее роль в системе регулирования механизмов мотивации инновационной активности отечественных производителей проявляется в приоритетных направлениях развития отраслей промышленности России. В то же время опыт США, Японии и ФРГ подтверждает, что механизм воздействия государства на конкурентоспособность одновременно порождает в системе мотивационных отношений инновационную активность субъектов рыночной экономики.

В переходный период рыночных отношений необходима выработка государственного управления регулирования и координации деятельности предприятий, особенно таких, чья продукция является конкурентоспособной по сравнению с зарубежными аналогами.

В то же время важно постоянно способствовать развитию конкуренции, ибо только через ее механизм обеспечивается высокое качество продукции с ориентацией на потребности клиента — главный фактор успеха предприятия. На практике такая политика должна соответствовать требованиям рыночного хозяйства и способствовать сокращению пути к конкурентоспособной и эффективной новой экономике, основу которой составляет инновационное развитие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брайн Твисс. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1998.
2. Инновационный менеджмент / под ред. П. Завалина, А. Казанцева, Л. Миндели. М.: ЦИСН, 2004.
3. Кокурин Д.И., Шепелев В.М. Инновации в России: институциональный анализ. М.: ИНИЦ Роспатента, 2002.
4. Экономический механизм развития современной организации (предприятия): подходы и инструменты: Моногр./ В.М. Джуха, К.Ф. Механцева, О.К.Карпова и др.; под ред. В.М. Джухи. Ростов н/Д, Рост. гос. эконом. ун-т «РИНХ». 2007.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

М.А. ШЕОЖЕВ

Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
соискатель
отдел «Устойчивое региональное развитие»

В статье рассмотрены проблемы формирования устойчивого развития предприятия как фактора конкурентоспособности, выделены три вида конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: предприятие; устойчивое развитие; фактор; ресурсы; конкуренция.

Коды классификатора JEL: L25, L26.

Общественное производство рассматривается с двух позиций: отношения человека и природы и отношения между людьми в процессе производства. Материальные потребности общества как совокупности составляющих его индивидов безграничны. Экономические ресурсы же, то есть средства для производства товаров и услуг, ограничены. Взаимоотношения строятся на основе постоянной конкуренции. Когда имеющиеся ресурсы задействованы полностью, то достигнут предел, когда ничего уже произвести нельзя.

Процесс производства и накопления экономических ресурсов называется инвестированием. Три большие группы экономических ресурсов, то есть природные ресурсы, человеческие ресурсы и капитал, часто называются также факторами производства.

Существует два подхода к экономике как науке и ее предмету; макро- и микроподход. В исследовании были изучены экономические процессы на макроуровне. Микроэкономика — наука о потребителях и предприятиях, организациях, компаниях, фирмах и т.д.

Главная задача экономики — выбрать наиболее эффективный способ распределения факторов производства. При этом необходимо найти ответ на три вопроса:

1. Что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?
2. Как должны быть произведены эти товары и услуги? Применение каких технологий, методов организации предпринимательской деятельности, использование каких ресурсов даст максимальный экономический и социальный эффект?
3. Кто потребитель?

Решаются эти вопросы в разных экономических системах по-разному. В рыночной системе любая сфера производства товаров или услуг должна обладать коммерческой идеей, которая говорит о способе фирмы добиваться рентабельности, определяет первенство компании по отношению к другим фирмам, представляет собой неповторимый способ фирмы вести свою деятельность. Коммерческая идея может устаревать и поэтому должна постоянно пересматриваться и обновляться.

Фирма (предприятие) — это экономическая единица, которая самостоятельно принимает решения; использует факторы производства для изготовления и продажи продукции другим организациям и государству; стремится к максимизации прибыли и вместе с тем к максимизации доходов своих акционеров. Предприятие — это производственная единица, функционирующая в различных сферах народного хозяйства, и большинство современных предприятий смогут входить в состав тех или иных фирм [4].

Первопричиной низкой дееспособности и эффективности отечественных предприятий является отсутствие реальной экономической самостоятельности, хроническая нехватка финансовых ресурсов у фирм. В конечном счете, экономика страны такова, каковы ее фирмы, именно их имущество и дееспособность определяют место страны в мировом хозяйстве.

Сможет ли конкретное предприятие вписаться в сложный механизм формирующегося в России современного динамического рынка, сумеет ли оно использовать преимущества мировой экономической интеграции и прямых внешнеэкономических связей, найдет ли необходимые средства и пути ликвидации возрастающего технологического отставания российской экономики? Своевременное решение этих задач возможно только при оптимальном управлении финансовыми потоками в реальном секторе экономики, включающем:

- ❖ обеспечение достаточным количеством ресурсов, учет их распределения и использования;
- ❖ комплексный анализ финансового состояния на текущий момент по всем видам деятельности предприятия;
- ❖ оценку возможных и целесообразных темпов развития предприятия с позиции финансового их обеспечения;
- ❖ установление взаимосвязей между различными финансовыми показателями по формированию и использованию денежных доходов и обеспечению кругооборота средств в воспроизводственном процессе;

- ❖ системный подход к управлению информационными потоками и выявление недостатков и нежелательных результатов.

С момента создания и в процессе функционирования любое предприятие поставлено перед проблемой обеспечения конкурентоспособности. Конкурентное преимущество любого хозяйствующего субъекта складывается из ряда преимуществ, которые выявляются на рынке путем сопоставления с соответствующими показателями предприятий-конкурентов. И это естественно — в условиях рыночной экономики конкурентная стратегия предприятия ориентирована на достижение конкурентных преимуществ, функция которых главным образом состоит в обеспечении доходов, превышающих среднеотраслевой уровень, и в завоевании прочных позиций на рынке. В свою очередь, стратегический успех предприятия зависит от обладания длительным и устойчивым конкурентным преимуществом, длительность которого определяется способностью предприятия сохранять и обеспечивать защиту имеющихся у него конкурентных преимуществ, так как постоянно существует возможность их воспроизведения конкурентами.

Характер конкуренции в отрасли, новые достижения в области технологии, научные открытия определяют стадии «жизненного цикла» конкурентного преимущества и длительность отдельных его этапов.

Исходя из этого с позиции отдельного предприятия можно выделить три вида конкурентных преимуществ [3]:

1. «Отработавшие», или отраслевые, стандарты — представляют собой обязательное условие выживания на определенном рынке.
2. «Сохраняющие силу» — в кратко- и среднесрочной перспективе обеспечивают конкурентные преимущества предприятию, однако требуют максимального использования и защиты. Не могут быть базой долгосрочной стратегии. Задача соперников выявить и нейтрализовать такие конкурентные преимущества, иначе они не смогут достигнуть отраслевых стандартов в течение нескольких лет.
3. «Устойчивые» — имеют стратегическое значение, так как обладают защитой на протяжении длительного времени. Попытка воспроизведения подобных конкурентных преимуществ может обернуться неудачей для конкурентов. В подобной ситуации соперникам следует ориентироваться на разработку собственных ключевых компетенций.

Устойчивость конкурентного преимущества обуславливается тремя факторами: источником преимущества; количеством источников преимуществ у предприятия; возможностями предприятия постоянно совершенствовать источники преимуществ и расширять их количество.

Можно предложить следующую классификацию источников конкурентного преимущества по степени их устойчивости:

1. Конкурентное преимущество с низкой степенью устойчивости. Этот вид конкурентного преимущества легко доступен конкурентам. Например, конкурентное преимущество дешевой стоимости рабочей силы или сырья, достижение эффекта масштаба от применения технологий, оборудования или методов, скопированных у соперников (или легко доступных им).
2. Конкурентное преимущество со средней степенью устойчивости. К этому виду следует отнести удерживаемые более длительное время конкурентные преимущества. Например, запатентованную технологию, дифференциацию на основе уникальных товаров или услуг, репутацию предприятия, налаженные каналы сбыта продукции. Для достижения подобных преимуществ необходимы интенсивные и долговременные капиталовложения в производственные мощности, проведение НИОКР и маркетинговых исследований, в специализированное обучение персонала, что иногда связано с риском.
3. Конкурентное преимущество с высокой степенью устойчивости. Этот вид конкурентного преимущества требует сочетания крупных капиталовложений с высоким качеством осуществления деятельности.

По нашему мнению, целесообразно разделять конкурентные преимущества в зависимости от возможности их использования или времени их достижения:

- 1) реальные конкурентные преимущества — определяют текущую конкурентную позицию в отрасли;
- 2) потенциальные конкурентные преимущества — могут служить основой будущей желаемой конкурентной позиции.

В зависимости от сферы конкуренции или масштаба деятельности предприятия выделяют [1, 2] следующие конкурентные преимущества: 1) локальные — достигаются в пределах среды базирования предприятия; 2) национальные — обуславливаются преимуществами страны, в которой расположено предприятие; 3) глобальные — преимущества, связанные с предпринимательской деятельностью на мировом рынке.

Проблемы выбора стратегии предприятия в условиях свободного рынка обусловлены следующими важнейшими причинами:

- ♦ объективно существующей необходимостью предприятий адаптироваться и реагировать на постоянно изменяющиеся условия рынка;
- ♦ необходимостью поиска связей между структурой предприятия и параметрами его экономической результативности, при условии ведения деятельности в изменчивой, зачастую враждебной среде;
- ♦ сохраняющейся неосведомленностью в отношении некоторых аспектов функционирования промышленных предприятий в условиях рынка.

Неосведомленность вызывается ограниченностью возможностей количественной оценки взаимосвязи изменений внешней среды на изменение каждой в отдельности и всех в совокупности функций предприятия.

Основой реализации целевой функции является рыночная стратегия, в рамках которой реализуются конкурентные преимущества предприятия.

Стратегия — общая концепция того, как достигаются главные цели организации, решаются стоящие перед ней проблемы и распределяются необходимые для этого ограниченные ресурсы.

После того как выбрана конкурентная рыночная стратегия, следующим инструментом реализации целевой функции предприятия является планирование, то есть составление плана действий, направленных на достижение главной цели предприятия.

Некоторые фирмы (особенно в США) строят диаграмму *FAST* для долгосрочного комплексного плана маркетинга. Так, например, в фирме «Смит» ее построением занималось несколько групп сотрудников. Одна разрабатывала общий план маркетинга на десять лет.

Вторая группа изучала конкретные рынки сбыта. Другие группы (инженерная, производственная, управленческая, обеспечения качества и надежности, технического контроля, внедрения технических новшеств) разрабатывали свой план на тот же (десятилетний) срок. В результате были четко сформулированы операции и действия, осуществляемые на всех стадиях производства и сбыта изготавливаемой продукции. Все они были оценены в денежном выражении. Это позволило сделать предварительное заключение о тех направлениях, в которых было бы целесообразно произвести перераспределение ресурсов. В качестве целевого ориентира была поставлена задача — к концу намеченного периода сроком в десять лет фирма должна стать ведущим поставщиком производимых ею изделий. Значительно должна возрасти при этом и ее ценностная значимость.

FAST — это методика систематизированного анализа функций. Как уже отмечалось, ее применение предусматривает построение диаграммы функций, по своему виду напоминающее сетевые графики. Для определения правильности местоположения каждой функции на диаграмме используется цепочка связанных ответов на ряд вопросов: как? почему? когда? Такого рода анализ служит методологической основой планирования хозяйственной деятельности предприятия.

Один из выводов экономической теории относительно распределения дохода в условиях конкуренции базируется на предпосылке [3], согласно которой потребители максимизируют прибыль, однако предпосылка о максимизации прибыли серьезно оспаривается в условиях неопределенных организационных сложностей и множества часто противоречивых целей. Цель — идеальное или желательное состояние объекта управления, в данном случае организации.

На формулировку цели влияют: характер производственного и кадрового потенциала организации; условия ее функционирования; взгляды руководства, интересы персонала, деловых партнеров, клиентов, местных властей, общества.

Главные функции целей: выражать философию организации; оправдывать необходимость и законченность ее существования; служить критерием выделения проблем и принятия решений; ориентировать деятельность организации и каждого ее участника; сплачивать энтузиастов, побуждать их к активности.

Экономическая теория обычно предполагает, что менеджеры формулируют определенные ожидания будущих значений соответствующих переменных и затем используют эти значения в решениях, направленных на максимизацию прибыли.

Защитники теории [6] считают, что «анализ деятельности фирмы должен восприниматься через призму субъективных оценок, догадок и предчувствий». Сформулированная таким образом теория максимизации прибыли превращается в простую тавтологию.

Проблемы возникают при выборе вариантов с ожидаемой прибылью 20%, но с 5%-ной вероятностью банкротства предприятия или прибылью 50% при 30%-ной вероятности разорения. Здесь потребуется дополнительная информация об отношении владельцев предприятия к росту богатства или полной потере имущества.

Дальнейшие проблемы возникают при рассмотрении соотношения следующих параметров: неопределенность, предотвращение риска и время для принятия решения (так, например, долгосрочная максимизация прибыли предполагает максимизацию дисконтирования оценки текущей и будущей прибыли предприятия. Коэффициент дисконтирования должен при этом определяться на основе средневзвешенной стоимости капитала, а стоимость каждой финансовой составляющей оценивается по курсу, преобладающему в настоящее время на рынке ценных бумаг. Однако рыночный курс с течением времени сильно колеблется. В этих условиях единодушная позиция о поиске величины будущего курса отсутствует даже в работах по теории менеджмента. Наоборот, предприятие устанавливает нужную цену, которая сегодня укрепит доверие покупателей и предотвратит появление новых конкурентов).

«Правильный» выбор решений в этой и более сложных экономических проблемах далеко не ясен. Кроме того, эти управленческие цели могут существенно отличаться в различной рыночной среде [5].

Другая черта современных стратегий предприятий, которая может препятствовать их проведению в строгом соответствии с гипотезой максимизации прибыли — это сложность их организационного построения. Большинство обследуемых нами предприятий имеют множество

подразделений, где служащие объединены в функциональные отделы, специализирующиеся на производстве, продажах, закупках материалов, финансах, учете, НИОКР и т.д.

Эта структура должна связываться воедино единой информационной сетью, чтобы решения, принимаемые на различных уровнях и по различным направлениям, были сводимы. В этой сети возможны нарушения, между функциональными группами возникают конфликты из-за различия понимания целей между высшим руководством предприятия, которое определяет стратегии с ясными, поддающимися количественному определению перспективами, и «производственными», ориентированными на решение инженерных проблем с дополнительными затратами.

Можно предположить, что прибыль играет в современном мире двоякую роль — цели и средства. С одной стороны, предприятия стремятся заработать и разбогатеть, с другой стороны, это становится не единственной целью, а средством для удовлетворения других потребностей — социального, общественного, психологического характера. Поэтому теперь в основании дерева целей корпорации, вероятно, будет не одна цель (прибыль), а несколько: прибыль, конкурентоспособность, самовыражение руководителей и сотрудников, обеспечение стабильности общества, качество, действия с учетом перспективы.

Множество управленческих целей противоречит цели максимизации прибыли. Возникает серьезный конфликт между задачей максимизации прибыли и выживанием предприятия в долгосрочном плане.

Управляющие стремятся обеспечить выживание не только предприятия, которым они руководят, но также своему рабочему месту. Управляющий предпочитает преимущества более низких, но стабильно растущих заработков, более высоким, но нестабильным.

В наибольшей степени, как считается, стратегию определяют конкурентные преимущества, которыми организация обладает в своей сфере деятельности по сравнению с соперниками или к которым стремится. Речь идет, например, о высоком качестве продукции и услуг, их соответствии общественным запросам, низких издержках, удобном географическом положении и т.п. [4].

Конкурентные преимущества любого типа обеспечивают более высокую эффективность использования ресурсов предприятия, а, следовательно, дополнительную прибыль. Но, рано или поздно, исчезают под натиском соперников, технических, технологических и иных изменений в окружении предприятия. Поэтому постоянно существует потребность в поиске новых конкурентных преимуществ.

Важными факторами, определяющими стратегию, являются: характер выпускаемой продукции, особенности ее сбыта, послепродажного обслуживания, рынки и их границы. Понятно, скажем, что стратегия производства молока не может быть такой же, как и персональных компьютеров, хотя бы уже потому, что первая ориентирована на сравнительно небольшой регион, а вторая — на весь мир. В основании дерева целей корпорации, вероятно, будет не одна цель (прибыль), а несколько: прибыль, конкурентоспособность, самовыражение руководителей и сотрудников, обеспечение стабильности общества, качество, действия с учетом перспективы [3].

Стратегия определяется и организационными факторами, среди которых выделяются гибкость внутренней структуры предприятия, системы управления, слаженность механизмов последнего, степень его бюрократизации.

В немалой степени стратегия зависит от имеющихся у организации материальных, финансовых, информационных, кадровых ресурсов. Чем они больше, тем масштабнее могут быть предпринимательские проекты, реализуемые в соответствии со стратегией.

Большую роль в формировании стратегии играет творческий потенциал членов организации, их нацеленность на совершенствование ее деятельности, непрерывные преобразования в соответствии с меняющимися условиями. Например, знающий, опытный и современно мыслящий персонал позволяет осуществлять, при прочих равных условиях, более новаторскую и смелую стратегию, интегрирующую последние достижения науки и практики.

На стратегию влияет степень зависимости организации от внешней среды и ранее принятых на себя обязательств. Если она существенна, то у организации «связаны руки» и действовать приходится с оглядкой, а поэтому самостоятельную эффективную стратегию вряд ли удастся выработать.

Стратегию обуславливает также степень рискованности деятельности организации. Многие виды деятельности связаны со значительным экономическим риском, (например, освоение новой продукции, вложение средств в долгосрочные проекты и проч.). Стратегия должна предусматривать возможности если не устранения, то уменьшения риска до разумных пределов.

Наконец, существенным фактором, определяющим стратегию организации, считается культура управления, уровень притязаний и предприимчивости ее руководства, способность последнего к лидерству, созданию благоприятного внутреннего климата в коллективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев Г.И. Основы управления предприятием. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Васильева Ю.В. Теория управления / Ю.В. Васильева и др.. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Мисаков В.С. Анализ конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
5. Современная экономика / под ред. Мамедова О.Ю. Ростов-на-Дону: Феникс, 1996.
6. Уотермен Ф. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. М.: Прогресс, 1988.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК

Ф.Х. ЦХУРБАЕВА

ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет»,
кандидат экономических наук, доцент

И.Т. ФАРНИЕВА

ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет»,
аспирант

В статье рассмотрено понятие «организационно-экономический механизм», разработаны принципы формирования организационно-экономического механизма управления предприятиями АПК.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм управления предприятием; аграрная сфера.

Коды классификатора JEL: Q13.

В экономической литературе термину «организационно-экономический механизм» (ОЭМ) часто противопоставляются такие термины, как «экономический механизм», «организационный механизм», «хозяйственный механизм». Рассмотрим данные понятия с целью структуризации их относительно друг друга.

Анализ научной литературы показал, что из рассмотренных терминов наиболее распространенным является «хозяйственный механизм». В литературе, посвященной анализу хозяйственного механизма, можно встретить различные его определения.

«Хозяйственный механизм, — считает Л.И. Абалкин, — представляет собой совокупность форм и методов хозяйствования, включая не только базисные, но и надстроечные элементы, проявляющиеся через категории, влияющие друг на друга» [1].

А.У. Панин хозяйственный механизм представляет как «системное сочетание конкретных форм взаимодействия и развития производительных сил и производственных отношений в пространстве на определенном отрезке времени воспроизводственного процесса» [6]. В этом случае вопросы формирования хозяйственного механизма и его использования могут эффективно решаться лишь в плане строго определенной практической работы всех звеньев соответствующей системы исходя из необходимости последовательной реализации объектных закономерностей воспроизводственного процесса на определенном отрезке времени общественного развития.

Наиболее емкое понятие хозяйственного механизма дает В.А. Ульянов, который считает, что хозяйственный механизм — это способ организации производства, система функционирования производственных отношений, выступающих в виде конкретных хозяйственных форм (план, экономические нормативы, цена, прибыль, заработная плата, финансы, кредит, процедура принятия решений), и далее отражает не только производственные отношения, но и формы организации производственных сил, организационную структуру производства, а также охватывает элементы надстройки (звенья государственного управления, правовые нормы, закрепляющие определенные организационные структуры, и методы управления, регламентирующие деятельность должностных лиц) [6].

Е.Г. Ясин вводит понятие «хозяйственная система», которая является адекватным термину «хозяйственный механизм» [7]. Составными звеньями хозяйственной системы, по его мнению, выступают: институциональная основа, система планирования, организационная структура (организационный механизм), система стимулов, или экономический механизм.

Е.Е. Вершигора считает, что хозяйственный механизм образуют «планирование, экономическое стимулирование, рыночный механизм и организационные структуры управления вместе взятые» [2].

Таким образом, исходя из вышесказанного можно сделать заключение, что «хозяйственный механизм» — категория, характерная в большей степени для макроуровня.

В настоящее время единого мнения в определениях «организационный механизм», «экономический механизм» пока нет.

Б.З. Мильнер определяет организационный механизм управления как «систему связей данной организации, возникающих в динамике» [4].

Т. Коно организационный механизм рассматривает как способ группировки работ и проведения линий подчинения, объединяющих работы [3].

По нашему мнению, данные определения не отражают специфики рассматриваемого понятия. Организационный механизм — это, прежде всего, совокупность организационных средств воздействия.

Обратимся к понятию «экономический механизм».

Под экономическим механизмом понимаем интегрированную, многоуровневую систему форм, методов хозяйствования. Конструкция экономического механизма предприятия включает следующие элементы: систему внутренних экономических отношений, устанавливающую производственно-хозяйственные связи между структурными подразделениями; способы оценки влияния этих связей на общие результаты деятельности предприятия, подсистему стимулирования, планирования, контроля, нормирования, учета и анализа хозяйственной деятельности.

На наш взгляд, целесообразней под экономическим механизмом понимать совокупность экономических средств воздействия субъекта на управляемый объект, определяемых условиями рыночной экономики, вытекающими из взаимосвязи субъектов рыночной системы.

Представляется необходимым представить имеющиеся точки зрения в экономической литературе относительно элементов механизма управления предприятием.

Таким образом, ознакомление с приведенными определениями приводит к мысли, что зачатую механизм управления хотят обогатить элементами, которые в действительности являются составными частями иных систем.

По нашему мнению, элементами организационно-экономического механизма управления являются: принципы, методы, средства и формы его реализации. Совокупность принципов, методов и форм реализации ОЭМ управления, организационных и экономических средств воздействия (являющихся элементами форм реализации ОЭМ управления) образует концепцию формирования ОЭМ управления предприятием.

Целью организационно-экономического механизма управления является: упорядочить процесс управления посредством воздействия на объект управления.

Характер данного воздействия определяется следующими особенностями современной экономики:

- ◆ многообразием форм собственности;
- ◆ ограничением государственного вмешательства в экономику;
- ◆ неустойчивостью развития рыночных отношений;
- ◆ свободным ценообразованием;
- ◆ конкуренцией производителей;
- ◆ подготовкой России к присоединению к Всемирной торговой организации.

При формировании ОЭМ управления предприятиями необходимо также учитывать и зарубежный опыт.

С учетом перечисленных особенностей были сформулированы основные принципы ОЭМ управления предприятием:

- принцип самоорганизации;
- принцип эффективности, т.е. выбор способов, средств воздействия, приводящих к достижению поставленных органами управления целей, а также согласование целей субъекта и объекта управления;
- принцип экономичности, т.е. заинтересованность выбора средств ОЭМ управления, обеспечивающих достижение целей с минимальными трудовыми, материальными ресурсами;
- принцип полноты и сбалансированности средств воздействия;
- принцип сочетания централизации и децентрализации управления;
- ориентация ОЭМ управления на экономическое стимулирование;
- принцип использования средств ОЭМ на основе интеграции и реализации методов управления.

В определении, приведенном в «Философском словаре», метод буквально означает «путь исследования или познания».

Исходя из специфики нашего исследования под методом управления предлагаем понимать определение, данное Э.М. Коротковым, согласно которому метод управления — это способ воздействия, способ использования тех или иных средств управления.

В настоящее время существует множество подходов к классификации методов управления. Чаще всего используют следующие критерии классификации методов управления:

- ❖ по содержанию методов управления выделяют организационно-распорядительные, экономические, социально-психологические методы управления;
- ❖ по мотивационному критерию выделяют методы материальной мотивации; методы моральной мотивации; методы властной, принудительной мотивации;
- ❖ по характеру воздействия выделяют прямые и косвенные методы;
- ❖ по степени свободы выделяют методы принуждения, побуждения, убеждения.

Используя данные критерии классификации, рассмотрены основные методы управления.

Таким образом, в качестве методов ОЭМ управления предприятием будем рассматривать следующую их интеграцию: экономические и организационно-распорядительные. Учитывая специфику методов управления и принципы ОЭМ управления, организационные и экономические средства комбинируются и образуют формы реализации ОЭМ управления.

Согласно «Большому энциклопедическому словарю», форма — это внешнее выражение какого-либо содержания; внешнее очертание, наружный вид, контуры предмета.

С учетом особенностей современной экономики сформулируем основные формы реализации ОЭМ управления предприятиями: моделирование; прогнозирование; функционально-стоимостный анализ; составление сметы расходов на управление и оценка эффективности деятельности управленческого персонала; реструктуризация предприятий; использование стандартов качества; организация управленческой деятельности, подготовка и повышение квалификации управленческих кадров.

Таким образом, исходя из вышесказанного под организационно-экономическим механизмом (ОЭМ) управления предприятием будем понимать: совокупность организационных и экономических средств воздействия субъекта управления на управляемый объект с целью достижения желательных состояний объекта управления посредством выработки управленческих решений, обеспечивающих соединение статичности и динамики.

Однако изученные подходы к формированию механизма управления предприятиями не обеспечивают желаемого конечного результата. Они реализуются исходя из опыта, приобретенного при решении вчерашних проблем. Данная логика неприменима на современных быстро растущих мясоперерабатывающих предприятиях с постоянно меняющимися средствами и технологией производства. Возникает необходимость не управлять предприятием в сложившихся условиях, а изыскивать инструменты, позволяющие предприятию самостоятельно и целенаправленно формировать свое будущее.

В данном аспекте нами предлагается в качестве альтернативы отечественным и зарубежным новый подход к управлению предприятиями — концепция механизма стратегического управления устойчивым развитием предприятия. Главная цель разработки концепции механизма стратегического управления устойчивым развитием — это создание такого подхода к управлению, который бы отвечал специфике российских условий и был практически применим на любом предприятии и для любых видов организационных преобразований.

Данная концепция предназначена стать инструментом в руках российских менеджеров, заинтересованных в эффективной реализации выбранных стратегий. Концепция механизма стратегического управления устойчивым развитием предприятия представляет собой систему знаний об управлении процессом преобразования предприятия в направлении, определяемом стратегией предприятия, в целях обеспечения его экономической безопасности и развития.

Содержание концепции следующее:

1. Методологические основы, содержащиеся:

- цели управления развитием;
- основные категории концепции (изменение, развитие, стратегическое управление, понятие «устойчивое развитие предприятия»);
- основные законы концепции (инерции, самозависимости, эластичности, непрерывности, стабилизации);
- основные принципы устойчивого развития предприятия;
- методы управления развитием;

2. Технология устойчивого развития предприятия, включающая:

- методику диагностики совокупного потенциала развития предприятия;
- методику определения стратегии развития предприятия;
- понятие «проектирование устойчивого развития предприятия»;
- процесс проектирования устойчивого развития;
- математическую модель оценки эффективности процесса устойчивого развития.

Основными категориями концепции механизма стратегического управления устойчивым развитием являются «изменение», «развитие», «стратегическое управление» и понятие «устойчивое развитие предприятия».

Под изменением понимается форма существования объектов и явлений, представляющая собой их движение и взаимодействие, переход из одного состояния в другое. Изменение включает в себя любые пространственные перемещения, все процессы развития, а также возникновение новых явлений в мире. Изменение охватывает как количественное увеличение или уменьшение характеристик, так и качественные трансформации.

Категория «развитие» рассматривается как существенное, необходимое движение, изменение во времени.

Развитие представляет собой целостное, необратимое структурное изменение систем, имеющее определенную направленность. Эта направленность является равнодействующей от сложения различных внутренних тенденций изменения, вытекающих из законов движения системы и наличных внешних условий.

Развитие, так же как и движение, бесконечно, и вместе с тем оно существует как отдельный конечный процесс.

Стратегическое управление представляет собой искусство управленческого персонала, оптимально используя имеющиеся ресурсы, гибко реагировать и проводить своевременные изменения в организации, отвечающие условиям окружающей среды и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что обеспечивает организации эффективную деятельность и длительную жизнеспособность.

Под устойчивым развитием предлагается понимать планомерно организуемый, мотивируемый, контролируемый и корректируемый процесс организационных изменений, представляющий собой совокупность взаимосвязанных ресурсов и деятельности, преобразующей входящие элементы (структуры, технологии, продукты, производственные отношения и др.) в выходящие, характеризующиеся новыми свойствами. Управляемое развитие осуществляется в рамках реализации стратегии предприятия и направлено на обеспечение экономической безопасности и развития предприятия.

Концепция механизма стратегического управления устойчивым развитием исходит из следующего видения смысла существования предприятия:

1. Предприятие существует для того, чтобы удовлетворять потребности внешней среды. Предприятие является открытой системой, оно может выжить, в конечном счете, только если будет удовлетворять какую-то потребность. Если предприятие последовательно работает над удовлетворением потребностей своих клиентов, оно обязательно получит поддержку, которая ему необходима для продолжения своей деятельности.
2. Предприятие существует для того, чтобы удовлетворять потребности своих владельцев в получении прибыли. Прибыль — это награда за риск и предпринимаемые усилия по организации и ведению бизнеса.
3. Обязательным условием для существования предприятия является удовлетворение различных других потребностей: наемных работников в оплачиваемом, приносящем удовлетворение труде; поставщиков, заинтересованных в потреблении своих собственных продуктов; органов власти, заинтересованных в сборе налогов, дополнительных рабочих местах, удовлетворении государственных и местных нужд; других вторичных потребностей.

В основу концепции механизма стратегического управления устойчивым развитием предприятия нами были заложены семь основных принципов:

- ◆ принцип обеспечения экономической безопасности;
- ◆ принцип соответствия типа проводимых изменений на предприятии типу изменений внешней среды;
- ◆ принцип сочетания сильной власти высшего руководства с органической структурой и горизонтальными связями;
- ◆ принцип обеспечения процесса управления изменениями стратегическим руководством;
- ◆ принцип согласования интересов на предприятии;
- ◆ принцип непрерывного обучения;
- ◆ принцип о применении методов психологического управления при организации процесса управления изменениями на предприятии.

Разработанные принципы устойчивого развития определяют положения, которые наиболее важны при управлении процессом изменений на предприятии, и, по своей сути, являются рекомендациями, которых необходимо придерживаться при инициировании и осуществлении организационных изменений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Курс переходной экономики: / Л.И. Абалкин, В.В. Радаев, И.А. Погасов и др., под ред. Л.И. Абалкина. М.: ЗАО Финстатинформ, 1997.
2. Вершигора Е.Е. Менеджмент: / Е.Е. Вершигора. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000.
3. Конно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Конно, перевод с англ. М.: Прогресс, 1987.
4. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. М.: Экономика, 1983.
5. Мисаков В.С. Методологические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. Нальчик: Эль-Фа, 2006.
6. Панин А.У. Хозяйственный механизм производственных формирований региональной агросистемы: инструментарий организации и реформирования / А.У. Панин. Воронеж: Издательство «Квадрат», 1997.
7. Ясин Е.Г. Хозяйственные системы и радикальная реформа / Е.Г. Ясин. М.: Экономика, 1989.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ХОЛДИНГАХ

Ю.Д. АБЗАЛИЛОВ

Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия,
аспирант,
400002, г. Волгоград, проспект Университетский, 26

Представлены возможные варианты ведения консолидированного учета дебиторской и кредиторской задолженности в холдингах для составления финансовой отчетности. Предложены процедуры консолидации взаимной задолженности и корректировки статей консолидированного баланса, разработаны формы трансформационных таблиц.

Ключевые слова: учет; отчетность; консолидация; задолженность; трансформационная таблица.

Коды классификатора JEL: M41, M42.

В современных условиях развития интеграционных процессов в бизнесе необходима организация консолидированного учета в холдинговых структурах.

Холдинги характеризуются диверсификацией капитала и активов (имущества), территориальной отдаленностью участников корпорации, их отраслевой, экономической, организационной, кадровой, финансовой неоднородностью, разной степенью финансовой мотивации и ответственности.

Управление холдингом должно осуществляться на основании объективных данных о совокупных активах системы, их структуре, источниках финансирования, обязательствах, доходах, расходах и финансовых результатах. Такая информация может быть получена только из консолидированной финансовой отчетности, являющейся продуктом консолидированного учета. В мировой практике существуют два принципиально различных варианта ведения консолидированного учета:

- системный параллельный учет, который ведется по счетам бухгалтерского учета, включающим дополнительные аналитические счета;
- трансформация данных бухгалтерского учета с применением корректировочных (трансформационных) таблиц.

Трансформация бухгалтерских записей дает возможность не только отразить на счетах бухгалтерского учета бизнес-процессы холдинга, но и представить факты хозяйственной жизни отдельных предприятий группы как единого целого.

Трансформационная таблица бухгалтерских записей — специфический прием метода консолидированного учета, позволяющий не только агрегировать факты хозяйственной жизни в конечные бухгалтерские записи в целом по холдингу, но и элиминировать двойное отражение хозяйственных операций в бухгалтерском учете.

Важным условием консолидации отчетности является устранение в консолидированном балансе влияния взаимной задолженности предприятий холдинга, поскольку по принципу предоставления отчетности группы взаимосвязанных предприятий как единого целого, единый экономический субъект не может иметь кредиторскую и дебиторскую задолженность по отношению к самому себе. В консолидированном балансе должны находить отражение только задолженности перед третьими лицами.

К операциям, обязательства по которым подлежат исключению при составлении консолидированного баланса, относятся:

- ❖ операции по предоставлению друг другу займов;
- ❖ расходы и доходы будущих периодов, понесенные в результате операций между предприятиями консолидированной группы;
- ❖ авансовые платежи, дебиторская и кредиторская задолженность от купли-продажи активов;
- ❖ задолженность бюджета и перед бюджетом по НДС в результате операций между предприятиями консолидированной группы;
- ❖ резервы, образованные по результатам отношений между интегрированными предприятиями;
- ❖ задолженность материнской компании и ее дочерних предприятий по взносам в уставный капитал других дочерних предприятий консолидированной группы.

Влияние данных операций в консолидированном балансе устраняется простым зачетом задолженностей, имеющих противоположный характер (например, дебиторская задолженность общества, продавшего актив, погашается кредиторской задолженностью у общества, купившего этот актив). При осуществлении процедур консолидации может возникнуть проблема соответствия задолженностей противоположного характера друг другу. На их различия могут влиять как простые ошибки, так и разные периоды отражения операций в учете. Это может быть связано с продолжительностью банковского перевода, когда одно предприятие уже погасило кредиторскую задолженность, а другое не получило перевода; продолжительностью поставки материальных ценностей, когда отгруженный поставщиком товар покупателем не получен. На эти расхождения может влиять применение для пересчета стоимости актива разных курсов валют, также обусловленное временным лагом. Поэтому до начала выполнения процедур консолидации все взаимные задолженности между предприятиями должны быть выверены. Контроль состояния взаиморасчетов следует проводить в таблице матричной формы. В столбцах таблицы отражается дебиторская задолженность, а в строках — кредиторская. В строках и столбцах матричной таблицы отражаются одни и те же участники взаиморасчетов, что позволяет рационально разместить в квадрантах матрицы взаимную задолженность. Для выполнения этой процедуры обществу, составляющему консолидированный отчет, необходимы аналитические расшифровки остатков взаимных задолженностей, представленные дочерними предприятиями.

Особую специфику имеет исключение из консолидированного баланса задолженности учредителей по взносу в уставный капитал. Для исключения задолженности учредителя по взносам в уставный капитал необходимо корректировать статью, находящуюся в балансе этого же общества. Такой контрактивной статьей является статья «Уставный капитал». По действующему законодательству РФ, уставный капитал (при первичной эмиссии) отражается в учете не по мере его наполнения, а в момент государственной регистрации общества или изменения размера уставного капитала общества. В момент государственной регистрации в учете предприятия отражается объявленный размер уставного капитала по счету «Уставный капитал», и одновременно отражается задолженность учредителей по вкладам в этой же сумме, погашение которой может выходить за пределы отчетного периода, в котором составляется консолидированный баланс. Поэтому при составлении консолидированного баланса статью «Задолженность участников по вкладам в уставный капитал» необходимо исключать с одновременной корректировкой в таком же размере уставного капитала, так как данная задолженность учредителей не является накопленным активом и не может рассматриваться как имущество.

Еще одним важным моментом при составлении консолидированной отчетности является отражение задолженности бюджета и перед бюджетом по налогу на добавленную стоимость, относящемуся к операциям между предприятиями консолидированной группы.

Таким образом, при консолидации статей отчетности, отражающих внутрихолдинговые обязательства, из сводной отчетности необходимо изъять задолженности, возникшие между предприятиями интегрированной группы. В консолидированном балансе должна находить отражение только задолженность перед внешними контрагентами.

Составление трансформационных таблиц в процессе консолидации финансовой отчетности является не только бухгалтерским приемом, но и действенным инструментом финансового контроля внутри интегрированного формирования, так как позволяет отслеживать внутреннюю и внешнюю дебиторскую и кредиторскую задолженность.

КЛАССИФИКАЦИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИХ РИСКОВ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ

С.Ю. ШАЛДОХИНА

Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия,
преподаватель

Представлены критерии классификации рисков лизинговой компании по трем иерархическим уровням. В составе специфических рисков выделены имущественный, кредитный, портфельный риски и риск потери ликвидности. По каждому виду риска обоснована вероятность наступления и возможные разновидности (подвиды).

Ключевые слова: лизинг; риск; классификация; специфический риск лизинговой компании; имущественный риск; кредитный риск; риск лизингового портфеля; риск потери ликвидности.

Коды классификатора JEL: G32.

Наличие неопределенности, присутствующей в поведении участников лизинговых сделок, приводит к возникновению различных по своей природе рисков, игнорирование которых может сказаться не только на эффективности деятельности лизинговой компании, но и привести к ее банкротству.

Частью процесса теоретического осмысления экономического риска является попытка большинства исследователей закрепить свое понимание данного явления в общей классификации рисков лизинговой деятельности. [1, с. 213–229; 2, с. 223; 3, с. 174].

В качестве основного критерия классификации рисков, сопровождающих лизинговую сделку, автором предложена их унификация или индивидуализация по субъектам, принимающим на себя вероятность реализации конкретной ситуации риска. Это позволило выделить две большие группы рисков — общие (присутствующие в деятельности любого из участников лизинговой сделки) и специфические (определяемые характером операций конкретного субъекта).

В составе специфических рисков на подгруппы разграничены риски основных сторон лизинговой сделки: лизинговой компании, лизингополучателя, продавца (производителя), кредитора и страховщика.

Третьим иерархическим уровнем классификации стало выделение в составе названных подгрупп основных видов рисков, объединяющих родственные по источникам возникновения и возможным последствиям ситуации риска: имущественные; кредитные; портфельные; ликвидности.

Имущественные риски обусловлены вероятностью отклонений технических и эксплуатационных характеристик предмета лизинга от проектных, следствием которых будет невыполнение лизингополучателем своих обязательств перед лизинговой компанией. Поскольку сферой возникновения имущественных рисков являются не только отношения «поставщик — лизингополучатель», а весь круг имущественных отношений, возникающих между основными участниками лизинговой сделки (поставщиком, лизинговой компанией, лизингополучателем, страховщиком и кредитором), наиболее эффективными мероприятия по их минимизации будут на стадиях, предшествующих заключению лизингового договора.

Имущественные риски для лизинговой компании имеют следующие подвиды: риски, связанные с выбором предмета лизинга; риски нарушения поставщиками условий поставки и обслуживания оборудования; риски незавершения строительства; эксплуатационные риски (утраты, порчи, ухудшения технического состояния предмета лизинга).

Источником риска выбора предмета лизинга является необходимость обоснованного выбора из имеющегося предложения по наиболее рациональному сочетанию стоимостных и технических характеристик и потребительских качеств. И лизингодатель, и лизингополучатель экономически заинтересованы в максимизации потребительских свойств предмета лизинга, что позволяет свести их имущественные (и отчасти финансовые) риски по данной позиции к минимуму.

Риски нарушения поставщиками условий поставки и обслуживания оборудования присутствуют на инвестиционной и производственной стадии проекта и выражаются в затягивании сроков выполнения строительно-монтажных работ и поставки оборудования, недостижении качественных параметров предмета лизинга, заложенных в проекте. Лизинговая компания для минимизации связанных с поставщиками рисков может всесторонне анализировать опыт работы с данным поставщиком по другим проектам, его деловую репутацию, финансовое состояние, место компании-поставщика на конкретном производственном рынке, наличие у него монопольного положения.

Для минимизации рисков незавершения строительства (несдачи объекта в эксплуатацию) перед началом строительства лизингодатель должен получить гарантии завершения строительных работ и сдачи объекта в эксплуатацию. При финансировании проектов, предусматривающих инновационные технологические процессы или ноу-хау, могут быть затребованы безусловные гарантии завершения строительства.

Разновидностью риска незавершения строительства являются риски недофинансирования и сдвига сроков единого проекта. Данные риски присутствуют в случае, когда приобретаемое лизинговое оборудование является элементом более крупного инвестиционного проекта.

Минимизировать их можно, построив схему реализации единого инвестиционного проекта таким образом, чтобы лизинговая компания вступала в проект на последней стадии его реализации. Другие возможные методы минимизации риска — поручительство клиента, поручительство материнской компании лизингополучателя или иное обеспечение.

Кредитные риски в определенной степени возникают как производные от имущественных рисков, а их источником является вероятность уменьшения стоимости активов лизингодателя в связи с неспособностью или нежеланием лизингополучателя полностью или частично выплачивать лизинговые платежи. В структуре кредитных рисков нами выделены подвиды: риск нежизнеспособности лизингового проекта; риск неуплаты или несвоевременной уплаты лизинговых платежей; риск авансирования поставщиков.

Источником риска нежизнеспособности лизингового проекта является вероятностный характер достаточной доходности инвестиционного проекта лизингополучателя. Основным способом снижения данного риска является детальная проработка технико-экономического обоснования проекта и системы дополнительного гарантийного обеспечения поставкой продукции, произведенной на лизинговом оборудовании.

Источником риска неуплаты или несвоевременной уплаты лизингополучателем лизинговых платежей является вероятность дефолта лизингополучателя, обусловленная как объективными (утрата им платежеспособности в период действия договора лизинга), так и субъективными (желание лизингополучателя расторгнуть договор лизинга) причинами. С учетом возможных юридических последствий необходимо дополнительно выделить две разновидности рассматриваемого риска: риск полного дефолта лизингополучателя, дающего лизинговой компании право начать взыскание предмета лизинга; риск частичного дефолта, выражающийся в несвоевременной оплате лизингополучателем текущих лизинговых платежей, не дающий лизинговой компании право начать взыскание предмета лизинга.

Риск авансирования поставщика предполагает вероятность невозможности или нежелания поставщика поставлять лизинговое имущество согласно договорам, по которым оплачены авансовые платежи, превышающие авансовые платежи лизингополучателя. Возможность дефолта поставщика в целом обусловлена перечисленными выше факторами, исключение могут составлять поставки импортного оборудования, когда срыв поставки может быть вызван разноплановыми рисками внешнеэкономической деятельности.

Портфельные риски рассматриваются в качестве структурной характеристики лизингового портфеля компании, с точки зрения сегментации ее лизинговых операций и источников их финансирования. Данный вид рисков лизингодателя не тождественен понятию портфельного риска в инвестиционной деятельности, поскольку не дает обобщенной характеристики риска портфеля. Общий источник возникновения портфельных рисков связан с уровнем диверсификации активных и пассивных операций лизинговой компании — чем она выше, тем ниже вероятность потерь. Нами выделено три подвида портфельных рисков: по отраслевым сегментам; по территориальным сегментам; по источникам финансирования.

К первому подвиду относятся риски, обусловленные недостаточной диверсификацией лизинговых операций по отраслям народного хозяйства, то есть связанные со специализацией лизингодателя. Универсальные лизинговые компании имеют портфель договоров с объективно меньшим риском, чем специализированные лизинговые компании, поскольку рассредоточение активов между отраслями позволяет избежать критических потерь в случае кризисных явлений в одной отрасли за счет поступлений из других отраслей.

Любые существенные изменения в отрасли клиента должны рассматриваться лизинговой компанией с точки зрения их возможного влияния на показатели деятельности лизингополучателя в будущем, а оценка потенциального клиента должна проводиться в контексте соответствующей отрасли и отраслевых рисков, что позволит дать взвешенную оценку его кредитоспособности.

Выделение второго подвида портфельных рисков также связано со степенью рассредоточения активных операций лизингодателя, но в данном случае по территориальным сегментам (закупка, монтаж, трансферт оборудования в определенном регионе). Формирование портфеля договоров, лизингополучателями по которым выступают предприятия только одного региона, связано с более высокими рисками из-за различий в темпах экономического развития территорий; вероятности локального возникновения форс-мажорных обстоятельств, приводящих к одновременной неплатежеспособности значительной части лизингополучателей; возможности изменения регионального законодательства, действий региональных и местных властей, мешающих успешной реализации проекта, и т.д.

Частично минимизировать региональные риски можно, заручившись поддержкой местных властей (участие в финансировании, поручительства, предоставление льгот, комфортные письма).

Третий подвид портфельных рисков дает структурную характеристику сбалансированности источников финансирования лизингового портфеля. Его формальной причиной является доминирование одного из источников, в результате чего снижается степень финансовой независимости лизингодателя, но первопричиной, как правило, выступает зависимое положение лизинговой компании.

Риски ликвидности для лизинговой компании связаны с вероятностным характером достаточности основного (предмет лизинга) и надежности дополнительного (гарантия, поручительство, залог) обеспечения лизинговой сделки. Их уровень определяет вероятность финансовых потерь в случае расторжения договора лизинга, связанных с издержками по изъятию у клиента лизингового имущества, возможными вариантами его последующего размещения, а также использованию дополнительного обеспечения. Для детализации факторов возникновения рисков

ликвидности в их структуре нами выделены следующие разновидности: риск потери ликвидности предмета лизинга; риск потери ликвидности обеспечения лизинговой сделки; риск изъятия предмета лизинга при расторжении договора лизинга.

Источником риска потери ликвидности предмета лизинга является вероятность убытков лизингодателя при расторжении договора лизинга по причине низкой повторной лизингуемости изъятого у клиента имущества. Адекватное определение ликвидности предмета лизинга и минимизация связанных с ней рисков являются одной из наиболее важных задач риск-менеджмента, позволяющей разработать необходимые лизингодателю гарантии по лизинговой сделке. На наш взгляд, необходимо выделить ряд факторов недостаточной ликвидности предмета лизинга:

- Отсутствие вторичного рынка оборудования, особенно уникального или встраиваемого в производственный комплекс (то есть не предполагающего автономного использования). Именно проблема отсутствия потенциального спроса на изъятое у лизингополучателя имущество формирует уровень повышенного или даже критического риска по сделке и стремление лизингодателей к стандартизации предметов лизинга.
- Демонтируемость и транспортабельность оборудования в случае его изъятия у клиента. Для минимизации рисков по данной позиции на этапе составления технического заключения по предмету лизинга необходимо проводить оценку затрат, которые будет вынуждена понести лизинговая компания в результате проведения работ по демонтажу и перевозке предмета лизинга, а также потерь его стоимости в результате этого.
- Невозможность или высокая стоимость регулярного мониторинга предмета лизинга в связи с удаленностью и низкой транспортной доступностью географического места его эксплуатации. Право собственности на такое имущество не является достаточной гарантией для лизинговой компании, поскольку в случае дефолта лизингополучателя демонтировать и вывезти его будет крайне затруднительно.
- Низкая износостойкость в отношении морального и (или) физического износа, а также неблагоприятные для лизингодателя тенденции развития цен на предмет лизинга. Иллюстрацией могут служить сделки по лизингу мини-фотолабораторий Русско-германской лизинговой компании — на момент заключения договора оборудование стоило 80–90 тыс. долл., через полтора года у лизингополучателей еще оставался долг в 50 тыс. долл., но в результате изменения таможенной политики стоимость этих же лабораторий снизилась до 50 тыс. долл. То есть сложилась ситуация, при которой лизингодатели могли продолжать платить за лизинговое оборудование или отказаться от исполнения обязательств и приобрести за эти 50 тыс. долл. новую мини-фотолабораторию.

Риски потери ликвидности обеспечения непосредственно зависят от вида используемого обеспечения и связаны с тем, что в ходе реализации лизинговой сделки может неблагоприятно измениться положение дел у организаций, выступивших в качестве поручителей лизингодателя. Если это гарантия или поручительство, то риск обусловлен вероятностью отказа от исполнения обязательств, что может быть связано с финансовым положением гаранта (поручителя), а также быть следствием юридических или политических рисков. Соответственно, при оценке риска следует особое внимание уделить этим аспектам, а уменьшить его можно в основном за счет надлежащего выбора гаранта или поручителя, оценки лимита риска на него; дополнительной мерой является заключение дополнительного соглашения о праве списания средств со счетов поручителя. При залоге оборудования, недвижимости или товаров риск связан с вероятностью аварий, пожаров, поломок, противоправных действий третьих лиц, мошенничества залогодателя. При залоге товаров возможности по мошенничеству возрастают. Риск оценивается экспертно, а мерами его снижения являются страхование, мониторинг состояния предмета залога и использование механизма дисконтирования его стоимости при проектировании сделки. При залоге ценных бумаг риск определяется вероятностью падения их рыночной стоимости, например, в связи с банкротством эмитента. Если это залог акций лизингополучателя, то, кроме того, необходимо учитывать риск дополнительной эмиссии.

Риск изъятия предмета лизинга при расторжении договора лизинга выражается в вероятности нарушения законных прав и интересов лизинговой компании в процессуальном и исполнительном производстве по взысканию с должника денежных средств и имущества, переданного в лизинг. Факторами его возникновения являются отсутствие устоявшихся обычаев делового оборота и судебной практики, возможность двойственных трактовок действующего законодательства.

Опираясь на представленную классификацию, менеджеры лизинговой компании смогут комплексно оценить риски, сопровождающие лизинговую сделку, адекватно определить приемлемость уровня рассматриваемых рисков по проекту и сформировать комплекс мер по их минимизации. Систематизация источников и факторов возникновения рисков ситуаций и последствий их реализации позволит сделать более обоснованные выводы о требуемом уровне обеспечения (гарантиях) и других условиях, при выполнении которых лизинговый проект может быть принят к финансированию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Газман В.Д. Ценообразование лизинга: Учебное пособие для вузов / В.Д. Газман. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
2. Горемыкин В.А. Основы технологии лизинговых операций: Учебное пособие / В.А. Горемыкин. М.: Ось-89, 2000.
3. Макеева В.Г. Лизинг: Учебное пособие / В.Г. Макеева. М.: ИНФРА-М, 2003.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ДО 2020 ГОДА

А.И. ШАПОШНИКОВА

ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»,
ассистент

В исследовании рассмотрена проблематика реформирования финансового механизма современной системы здравоохранения. Проанализированы перспективы концепции развития здравоохранения до 2020 года. Представлен комплекс авторских предложений по совершенствованию финансового механизма здравоохранения.

Ключевые слова: финансовый механизм; концепция; здравоохранение; финансирование; налоговые льготы.

Коды классификатора JEL: H75, I12, I18.

Система российского здравоохранения на сегодняшний день находится в стадии реформирования, начатого еще в девяностые годы. Приоритетный национальный проект «Здоровье» стал новой ступенью совершенствования отрасли здравоохранения. В ходе его реализации сформирован проект концепции развития здравоохранения до 2020 года, обеспеченный следующими финансовыми ресурсами (табл. 1).

Таблица 1

**Сводная таблица расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации
на здравоохранение с 2010 по 2020 годы (млрд руб.)**

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Объем финансирования	2558,3	2912,5	3455,8	3945,1	4510,0	5112,6	5817,1	6479,2	7239,3	8052,1	8960,2
В том числе по федеральному бюджету	521,7	550,4	711,9	798,2	920,6	1059,9	1293,2	1472,1	1712,5	1966,7	2271,1

Источник: <http://www.minzdravsoc.ru> [2]

Министерством здравоохранения и социального развития предлагается постепенно перейти на новую финансовую модель — одноканального финансирования системы ОМС. В эту систему должны быть поэтапно включены скорая и высокотехнологичная медицинская помощь, лекарственное обеспечение граждан в амбулаторных условиях, бюджетные инвестиции в отрасль. Результатом концепции развития должны стать увеличение годового минимального норматива госгарантий в здравоохранение с 9,4 тыс. руб. на человека в 2010 году до 30,4 тыс. руб. в 2020 году; увеличение численности населения с 142 млн до 145 млн чел. к 2020 году; увеличение средней продолжительности жизни до 75 лет (рис. 1), снижение коэффициента смертности в полтора раза к 2007 году. Планируемый в 2010 году страховой тариф в ОМС согласно концепции, равен 5,1%, в 2009 году он равен 3,1% [2].



Рис. 1. Динамика ожидаемой продолжительности жизни в России и в странах Евросоюза

Источник: <http://www.minzdravsoc.ru> [2]

Положения концепции вызвали много дискуссий. Представители Правительства назвали концепцию «необоснованно оптимистичной» [2]. По их мнению, заявленные в документе показатели завышены по сравнению с прогнозными показателями Минэкономразвития, а сама концепция не содержит обоснования увеличения страхового тарифа в здравоохранении до 5,1%.

Заявленное увеличение прямых расходов бюджетов субъектов Федерации и муниципальных органов на здравоохранение «потребуется дополнительной проработки исходя из новых макроэкономических параметров... Состояние и динамика современной социально-экономической ситуации в стране (высвобождение работников, сокращение числа налогоплательщиков) в период до 2011 года приведет к уменьшению доходной части бюджетов фонда ОМС и связанным с этим риском дефицита их бюджетов» [5, с. 6].

Неоднозначно воспринят проект концепции развития здравоохранения и научным сообществом, представители которого считают, что уменьшение смертности населения в Российской Федерации, запланированное как результат реализации концепции, в период до 2020 года связано с тем, что к этому времени происходит уменьшение числа людей, достигших «смертного возраста» (средней продолжительности жизни) за счет не родившихся в период Великой Отечественной войны [1, с. 57].

Выбор, сделанный в концепции в пользу страховой медицины, представляется необоснованным [6, с. 141]. В экономической теории признается, что социальные налоги, формально выплачиваемые работодателями, также, в конечном счете, оплачиваются работниками. Когда говорят «бесплатно», подразумевают только то, что граждане не платят в момент получения медицинской услуги. Но они ее оплачивают или через общие налоги, или с помощью страховых механизмов.

Отрицательным в данной концепции также назван перевод государственных и муниципальных учреждений здравоохранения в автономные и иные формы собственности, разрешенный в рамках концепции [3]. Это означает снятие субсидиарной ответственности государства и не может не отразиться на условиях деятельности медицинских учреждений. Отсутствие гарантированного финансового обеспечения медучреждений, делает их коммерческими организациями.

Мы считаем, что однозначно отрицательной или положительной оценки концепции развития здравоохранения до 2020 года быть не может: кроме положительных тенденций реформирования были выявлены проблемы, которые должны быть учтены в процессе дальнейшего совершенствования концепции.

В настоящее время состояние здравоохранения не соответствует уровню, который необходим для ускоренного развития и роста всей отечественной экономики. Не удалось построить систему планирования и финансирования расходов на здравоохранение, которая способствовала бы рациональному использованию финансовых ресурсов отрасли.

Для успешной реализации финансовой политики в области здравоохранения необходим достаточный объем финансирования и эффективный финансовый механизм социальных инвестиций, причем в условиях кризиса и ограниченного объема финансовых ресурсов разработка эффективного финансового механизма системы здравоохранения играет все большую роль.

Финансовый механизм рассматривается автором как составная часть хозяйственного механизма, представленная совокупностью видов и форм организации финансовых отношений, условий и методов, применяемых при формировании финансовых ресурсов, образовании и использовании денежных фондов целевого назначения, используемых обществом в целях обеспечения благоприятных условий для экономического и социального развития [4].

Мы считаем, что необходимо дальнейшее совершенствование элементов финансового механизма системы здравоохранения.

Важная роль принадлежит дополнительным источникам финансирования медицинских учреждений. Ресурсы здравоохранения — это не только материально-техническая база и квалифицированные кадры, но и лекарства. Одним из дополнительных источников финансирования отрасли здравоохранения может стать развитие отечественной фармацевтической промышленности с контрольным пакетом государства.

Реальным источником финансирования ряда учреждений здравоохранения могут стать финансовые ресурсы организаций. Для этого, по нашему мнению, необходимо вернуться к отмененной главе Налогового кодекса — системе налоговых льгот по налогу на прибыль юридических лиц, содержащим на своем балансе объекты социально-культурной сферы, так как после ее отмены предприятия вынуждены были отчуждать собственные медико-стационарные части и другие лечебные объекты.

Необходимо создать благоприятные условия для привлечения благотворительных взносов государственных и частных учреждений, которые должны быть освобождены от налогов. В России сегодня юридические лица могут расходовать на благотворительность только чистую прибыль предприятия, что не создает условий для развития меценатства. То есть необходимо предоставление в соответствии с законом налоговых льгот гражданам и юридическим лицам, оказывающим медицинским организациям финансовую поддержку.

На наш взгляд, также необходимы меры, стимулирующие организации и население приобретать медицинские услуги за счет собственных средств путем упорядочения налоговых льгот:

по налогу на прибыль — увеличить налоговые вычеты до уровня полного возмещения затрат организации, осуществляющей добровольное медицинское страхование своих сотрудников; по налогу на доходы физических лиц — дополнить социальные налоговые вычеты суммой расходов по договорам добровольного медицинского страхования.

Таким образом, кроме прямого государственного финансирования необходимо широко использовать методы косвенного бюджетного финансирования медицинских учреждений через систему налоговых льгот.

Комплекс авторских предложений может быть использован при дальнейшем совершенствовании механизма финансирования здравоохранения для создания условий эффективной работы отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Комаров Г.* Системный кризис здоровья населения и здравоохранения в России // Стандарты и качество. 2009. № 4. С. 57.
2. Концепция развития здравоохранения Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]. Официальный сайт Министерства образования и социального развития. Режим доступа: <http://www.min-zdravsoc.ru>.
3. Материал для участия в Парламентских слушаниях Комитета по охране здоровья Государственной Думы РФ на тему «Концепция развития здравоохранения Российской Федерации до 2020 года. Законодательные аспекты». Председатель Профсоюза работников здравоохранения РФ М.М. Кузьменко [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.przrf.ru>.
4. *Попова Л.* Финансово-кредитный механизм воспроизводства капитала в агроформированиях [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vak.ed.gov.ru>.
5. *Федоров Н.* Несвоевременная концепция // БОСС. 2009. № 3. С. 6.
6. *Чубарова Т.* Система здравоохранения в России: экономические проблемы теории и практики // Вопросы экономики. 2009. № 4. С. 141.

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.А. ХИЛЬКО

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет),
362021, г. Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

В.В. КАРГИНОВА

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет),
362021, г. Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

Реализация стратегического направления корпоративной модернизации российской экономики требует осуществления общегосударственной программы вертикальной интеграции всей экономики. Основой для этого должны стать созданные государственные корпорации, состав которых следует дополнить технологически сопряженными производствами.

Ключевые слова: корпоративная модернизация; вертикальная интеграция; конкурентоспособность.

Коды классификатора JEL: K22, O16.

В последние годы необходимость корпоративной модернизации российской экономики становится важнейшим направлением ее реструктуризации. Такое направление соответствует тенденциям развития мировой экономики, переживающей период корпоратизации. Об этом свидетельствует опыт развитых стран и, в первую очередь, Соединенных Штатов Америки.

В экономике США в настоящее время корпорации составляют около 18% общего числа зарегистрированных фирм. Но они производят 90% промышленной продукции. Сто крупнейших корпораций производят около 60% ВВП США. В них занято 45% трудовых ресурсов. Они осуществляют 60% инвестиций [5, с. 6]. Это свидетельствует о вступлении США в период корпоративной экономики.

Россия вступила в этот процесс, выражающийся в создании крупнейших национальных корпоративных структур, выступающих как основа ее социально-экономического развития.

С методологической точки зрения оценить вклад крупных корпораций в российскую экономику достаточно сложно. Имеющиеся данные позволяют относительно корректно сопоставить лишь совокупную прибыль до налогообложения крупнейших корпораций (за вычетом убытков), которую можно рассчитать по данным журнала «Эксперт», и разницу между суммой прибыли и суммой убытков крупных и средних предприятий, рассчитанную по данным Росстата. По этому соотношению доля крупнейших корпораций (с выручкой от реализации свыше 1 млрд долл.) в экономике России в 2007 г. составляла 49,5% [8, с. 74].

Тенденции корпоратизации экономики находят соответствующее отражение в экономической литературе последних лет. Появились даже исследования, в которых корпоративная экономика рассматривается как особая стадия капиталистической общественно-экономической формации. Речь идет в первую очередь о системообразующей статье С.С. Губанова «Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России)», напечатанной на страницах журнала «Экономист» № 9 за 2008 г. Анализируя структуру занятости в американской экономике конца девяностых годов, он отмечает, что в материальном производстве занято 60,3%, к ним нужно приплюсовать около 1,1% работников сельского хозяйства и 17% — государственного сектора. Таким образом, интегральная доля государственно-корпоративного сектора США в совокупной занятости составляет 78,4% [2, с. 16].

«Полученный результат, — пишет он, — исключительно важен: он доказывает факт вступления США в стадию государственно-корпоративного капитализма, причем этот процесс протекал во второй половине XX в. и завершился к началу XXI в. На той же стадии находятся ныне все ведущие державы современности, для них стихия низшего, дезинтегрированного капитализма позади. Сделанный вывод вносит коренное изменение в теоретические представления об эволюции и исторических границах капиталистической формации, в учение об ее стадиях.

По традиционному воззрению капитализм исчерпывает свой прогрессивный потенциал еще на стадии государственно-монополистического. Теперь же практика фиксирует относительно новую, прежде не предсказанную его стадию — государственно-корпоративную» [2, с. 16]. Называя «гибридный образ» постиндустриального общества Д. Белла, приспособленный им к нуждам идеологии «третьего пути», постиндустриальной утопией, С.С. Губанов соответствующий корпоративной экономике уровень производительных сил называет неоиндустриализацией, основанной на микропроцессорной технике и технотронной системе машин. Неоиндустриальному уровню развития производительных сил он ставит в соответствие вертикальную интеграцию как форму производственных отношений. Таким образом, неоиндустриализация и вертикальная интеграция как способ производства составляют основу новой стадии развития капита-

листической экономики. Как видно, необходимость корпоративной модернизации экономики С.С. Губанов выводит из объективного развития производительных сил к технотронному уровню с безлюдной системой машин. Именно при функционировании системы машин движение предмета труда как внутри отдельного предприятия, так и по всем отраслевым переделам происходит по принципу вертикальной интеграции. Системообразующую идею о формуле развития России, получившей статус неоиндустриальной парадигмы, поддержали ряд известных ученых-экономистов: О.С. Сухарев, А. Черной, А. Нешитой, З. Грандберг, А. Смирнов и др. Они однозначно высказались о теоретической и практической значимости положений и выводов работы С.С. Губанова.

«С целью обеспечения полномасштабной модернизации экономики, — пишет О. Сухарев, — на наш взгляд, необходим стержень развития для России или формула такого развития. В этой связи представляется интересной предложенная и обоснованная С. Губановым концепция неоиндустриализации России в увязке с вертикальной интеграцией экономики» [6, с. 24].

Именно соединение неоиндустриализации и вертикальной интеграции как формы производственных отношений, соответствующей неоиндустриальному уровню развития производительных сил, становится главным содержанием статьи С.С. Губанова. При этом вертикальной интеграции придается статус закона, который формулируется следующим образом: «Нулевая рентабельность всего промежуточного производства» [2, с. 24]. Актуальность данного закона для России, экспортирующей в основном сырьевые ресурсы, очевидна. Как известно, валовой внутренний продукт представляет собой сумму добавленных стоимостей всех хозяйствующих субъектов, функционирующих в экономике.

Поэтому валовой внутренний продукт будет больше при поставке на экспорт конечной продукции с наибольшей добавленной стоимостью. Актуальность закона вертикальной интеграции для России заключается в том, что конечная продукция, особенно технотронного уровня, как правило, капиталоемкая и энергоемкая, поэтому такое конечное производство может развиваться только тогда, когда промежуточное производство обеспечивает невысокую прибыль или вообще не связано с прибылью. Работа С.С. Губанова «Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России)» затрагивает не только проблему магистрального направления социально-экономического развития России, но и уточняет содержание и сущность тех стадий развития, на которых находится современное общество. Именно этот аспект работы С.С. Губанова считает наиболее важным З. Грандберг: «Обращаясь к коренным экономическим проблемам современности, автор выработал и обосновал новую парадигму нынешней эпохи социально-экономического развития — неоиндустриальную. И хотя наибольшее внимание уделено в статье характеристике неоиндустриальной парадигмы применительно к актуальным задачам реконструкции народного хозяйства России, процесс, определенный как неоиндустриализация современных производительных сил, представляется закономерным, а потому исторически необходимым для всех стран мира, а не только отдельной их группы.

На основе выдвинутой неоиндустриальной парадигмы кардинально уточняются содержание и сущность тех стадий, на которых находится развитие современного общества — и западного, и пореформенного российского. Автор исходит при этом из классического политэкономического понимания того, что такое конкретно-исторический способ производства, в связи с чем рассматривает производительные силы и производственные отношения современности в единстве» [1, с. 38].

Системообразующее значение работы С.С. Губанова отметил и ведущий научный сотрудник ИЭ РАН профессор А. Нешитой: «Думается, потенциал реальных возможностей социально-экономического прогресса нашей страны охватывается формулой развития России, обоснованной С. Губановым в статье «Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России)». Переход к выдвинутой неоиндустриальной парадигме предложен с учетом анализа работы пореформенной экономики в период 2000–2008 гг. и предполагает кардинальные изменения, как проводимой хозяйственной политики, так и базисных основ экономической системы.

В настоящее время, что отрадно, в научных, общественно-политических кругах и органах государственной власти России активизировался поиск ответов на принципиальные вопросы настоящего и будущего России. Несомненный импульс повышению активности экономической мысли придал глубокий мировой кризис, остро затронувший нашу экономику со второй половины 2008 г. В то же время многие из авторов недостаточно внимания уделяют внутренним проблемам экономического и социального развития России. В данном отношении концептуальная по значению работа С. Губанова, посвященная конкретизации формулы современного развития России, представляет заметный общественный интерес, способствует творческим поискам новой модели социально-экономического развития нашей страны» [4, с. 35].

О необходимости формирования и становления государственно-корпоративной экономики как ядра конкурентоспособной, инновационно-ориентированной макроэкономической системы высказывается также директор Института перспективных научных исследований Л. Черной: «Подход к проблеме государственно-корпоративной интеграции сквозь призму инновационной и макроэкономической эффективности государственного сектора, включая государственные корпорации, не случайно приобрел сейчас первостепенное значение. Дело не только в воздействии кризиса, хотя он вполне закономерно выдвинул на первый план приоритеты государственного регулирования хозяйства, а также возродил широкий интерес к марксовской теории и кейнсианству. По сути, для России речь идет о большем — о видении перспективы формирования конкурентоспособной модели смешанной экономики, призванной заменить так называемую сырьевую модель, равно как о роли государства в столь важном системном процессе» [7, с. 16].

Безусловно, С.С. Губанов подметил очень важную взаимосвязь неоиндустриальных технотронных производительных сил с вертикальной интеграцией, соответствующей им формой производственных отношений. Аргументация такой взаимосвязи состоит в следующем. Технотронные производительные силы представляют собой функционирующую без людей систему машин. Формулировка научного критерия системы машин принадлежит К. Марксу, который предвосхитил собственно взаимосвязь системы машин с вертикальной интеграцией: «Но собственно система машин заступает место отдельной самостоятельной машины только в том случае, когда предмет труда проходит последовательный ряд взаимосвязанных частичных процессов, которые выполняются цепью разнородных, но дополняющих друг друга рабочих машин» [3, с. 390]. Как видно, речь идет по существу о вертикальной цепочке последовательной обработки предмета труда. Где действует система машин, там продукт движется по всем технологическим переделам и звеньям производства вплоть до окончательного превращения в предмет конечного потребления. Таким образом, в условиях автоматизированного технотронного производства возникает новое универсальное понимание вертикальной интеграции. Производство, основанное на системе машин независимо от масштаба, самостоятельное автономное предприятие или интегрированная корпоративная структура, оказывается организованным по принципу вертикальной интеграции. При этом организация производства по единой межотраслевой технологической цепочке, протянутой от добычи сырья до выпуска готового продукта конечного назначения (традиционное понятие вертикальной интеграции), безусловно, соответствует принципу вертикальной интеграции. Следовательно принцип вертикальной интеграции в условиях неоиндустриализации становится универсальным принципом организации производства и приобретает статус специфического закона, соответствующего неоиндустриальной стадии развития капиталистической экономики. Из вышеизложенного следует, что стратегическим направлением модернизации российской экономики на современном этапе является объединение сырьевой и индустриально-технологической собственности, интеграция сырьевого и обрабатывающего производств, т.е. создание вертикально-интегрированного строения нашего народного хозяйства, обеспечивающего соединение переделов добычи сырья с переделами его технологической переработки в продукт конечного потребления. До настоящего времени необходимость вертикальной интеграции и формирования государственно-корпоративной экономики еще недостаточно осознана бизнесом и государством. Об этом свидетельствует сырьевая ориентация российского экспорта: нефть, газ, металлы, древесина и т.д.

В итоге — отставание промышленного производства и деиндустриализация российской экономики. Поступающие от экспорта сырьевых ресурсов финансовые средства используются в спекулятивной финансовой сфере, оседая, в конечном счете, на заграничных банковских счетах сырьевых олигархов. Эти безресурсные финансовые потоки не способствуют инновационной модернизации экономики и, в первую очередь, обрабатывающей промышленности, а также созданию межотраслевых технологических цепочек, специализирующихся на выпуске продукции с высокой долей добавленной стоимости. Именно вертикальная интеграция превращает в основное звено экономики межотраслевую корпорацию, что будет способствовать преодолению внутреннего разрыва единых технологических цепочек по переделам. Кроме того, извлечение максимальной прибыли из промежуточного производства парализует работу обрабатывающей промышленности.

Именно вертикальная интеграция своими организационно-экономическими условиями исключает возможность извлечения прибыли из промежуточного производства, что является основным требованием закона вертикальной интеграции. При вертикальной интеграции уже не придется сталкиваться с административными, налоговыми, таможенными и прочими неэкономическими методами распределения ресурсов между внутренним и внешним рынком. Межотраслевые корпорации, в которых интегрированы звенья промежуточного и конечного производств, будут максимизировать общекорпоративную прибыль, наращивая для этого выпуск продукции конечного спроса. Реализация стратегического направления корпоративной модернизации российской экономики требует осуществления общегосударственной программы вертикальной интеграции всей экономики. Основой для этого должны стать созданные государственные корпорации, состав которых следует дополнить технологически сопряженными производствами. Решение указанных проблем является важнейшей задачей корпоративного управления на государственном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грандберг З. Неоиндустриальная парадигма и закон вертикальной интеграции // Экономист. 2009. № 1.
2. Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23.
4. Нешистой А. Социально-экономические итоги 2002–2008 гг. // Экономист. 2009. № 2.
5. Смирнов А. Государственно-корпоративный сектор и его развитие // Экономист. 2008. № 1.
6. Сухарев О.С. О формуле эффективного развития России // Экономист. 2009. № 7.
7. Черной Л. Государственно-корпоративное партнерство: проблема системности // Экономист. 2009. № 7.
8. Яковлев А., Симачев Ю., Данилов Ю. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 6.

ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ МЕЛИОРАЦИИ ЗЕМЕЛЬ

Л.А. АЛЕКСАНДРОВСКАЯ

Ростовский государственный строительный университет,
соискатель
кафедра экономики природопользования,
г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

А.С. ЧЕШЕВ

Ростовский государственный строительный университет,
доктор экономических наук, профессор
кафедра экономики природопользования и кадастра,
г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

Е.П. ЛУКЬЯНЧЕНКО

Новочеркасская государственная мелиоративная академия,
кандидат экономических наук, доцент
кафедра землеустройства,
346409, г. Новочеркасск Ростовской обл., ул. Пушкинская, 111

В работе определены основные условия для полной экологизации мелиоративной и водно-хозяйственной сфер деятельности, представленных в различных формах собственности и хозяйствования.

Ключевые слова: мелиоративная и водно-экономическая сфера.

Коды классификатора JEL: Q15, Q16.

В современных условиях важным элементом регулирования природоохранной деятельности при формировании мелиоративных систем, а также в условиях реконструкции водохозяйственных объектов является совершенствование нормативно-правовой базы в сфере мелиорации и водного хозяйства.

В структуре правового регулирования природоохранной деятельности занимает процедура экологической экспертизы проектов, материалов и иных результатов деятельности в народнохозяйственной системе, которая опирается на соответствующие законы и подзаконные нормативно-правовые документы органов законодательной и исполнительной власти Российской Федерации.

Структура российского законодательства в области экологической экспертизы включает: Конституцию РФ, целевой федеральный закон «Об экологической экспертизе», базовый закон Российской Федерации «Об охране окружающей природной среды», который фактически составляет основу российского экологического законодательства. Помимо федеральных законов действует ряд конкретизирующих их Постановлений Правительства, указов Президента РФ, а также документов представительных и исполнительных органов власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, которые принимают законы и нормативно-правовые акты и административно-правовые документы местного характера.

Вместе с тем в современных условиях процесс формирования единой правовой системы в области формирования экологической экспертизы как инструмента регулирования на федеральном, региональном и местном уровнях находится пока в самом начале своего развития.

В этой связи теория экологической экспертизы пока недостаточно разработана, однако действующие законодательные и нормативные акты в этой области составляют уже более или менее достаточную основу, определяющую цели, задачи, основные функции, принципы, типизацию объектов и субъектов, процедуру ее организации и проведения. Главным в этом процессе выступают комплексность и разносторонность в рассмотрении какого-либо явления, включающего в себя различные стадии: оценку воздействия на окружающую среду, государственную и общественную экологическую экспертизу, различных проектных решений и намерений, экологический аудит действующих объектов, задачи которого находятся в тесном взаимодействии с функциями экологического мониторинга.

Исходя из изложенного можно сформулировать понятие экологической экспертизы, которая представляет собой совокупность социально-экологических и информационно-управленческих отношений, обеспечивающих установление соответствия намечаемой (или уже действующей) хозяйственной и иной деятельности экологическим требованиям с учетом допустимости реализации объекта, подверженного экологической экспертизе с целью предупреждения возможных неблагоприятных воздействий этой деятельности на окружающую природную среду, а также

связанных с этим социальных, экономических, нравственных и иных последствий реализации объекта экологической экспертизы.

С учетом этих толкований экологическую экспертизу можно рассматривать как предварительную проверку соответствия хозяйственных проектов и решений, предпроектной документации, различных программ развития, изделий, материалов, сырья, продукции, различных стандартов, нормативов и иных объектов, веществ, материалов, решений и т.д. требованиям охраны окружающей природной среды и экологической безопасности. И на этой основе экологическая экспертиза любого объекта, в том числе и мелиоративного или водохозяйственного, включает в себя:

- ❖ оценку (исследование и прогноз) комплексного воздействия на окружающую среду, а также последствий намерений, планируемой или уже реализованной деятельности;
- ❖ контрольную проверку обоснованности материалов и документов, ее характеризующих, на соответствие экологическим требованиям, с учетом результатов оценки экологической ситуации и общественного мнения.

На этой основе практически во всех нормативно-правовых актах содержится требование о том, что открытие финансирования работ по всем проектам и программам возможно только при наличии положительных заключений государственной экологической экспертизы. Это требование должно неукоснительно выполняться банками и другими субъектами хозяйственной деятельности независимо от их форм собственности и хозяйствования. Государственная экологическая экспертиза включает в себя создание специальных федеральных и региональных организационно-правовых структур с соответствующими полномочиями для осуществления этих функций. Исходя из этого экологическая экспертиза, являясь эффективной организационно-правовой формой предупредительного характера, самостоятельным видом управленческой деятельности, а также формой информационного обеспечения объекта контроля, фактически подразделяется на такие составляющие компоненты: оценку воздействия на окружающую среду (ОВОС), общественную (ОЭ) и государственную экологическую экспертизу (ГЭЭ), которые при совместном взаимодействии и с учетом экологического обоснования и экологического аудита обеспечивают непрерывный процесс экологически устойчивого развития региона и страны в целом. Тем самым этот процесс должен быть экологическим сопровождением всей хозяйственной деятельности — от ее зарождения до реализации проектов. Государственная экологическая экспертиза имеет одно из важнейших направлений своей деятельности по охране природной среды, то есть осуществление предупредительного контроля за состоянием и использованием природных ресурсов, за организацией рационального и эффективного природопользования, а также включает ряд организационно-правовых, нормативных, методических приемов и действий, которые обеспечивают всестороннее и объективное рассмотрение представленных материалов, документов и проектных решений.

Завершением экологической экспертизы является заключение, в котором отражаются выводы и даются соответствующие предложения о целесообразности или нецелесообразности осуществления мероприятий, намеченных в проекте или программе с учетом требований охраны окружающей природной среды, а также социально-экономического развития региона.

Основной целью экологической экспертизы в условиях мелиорации земель является обеспечение нормального функционирования агроэкосистем на мелиоративных ландшафтах, предотвращения ухудшения качественного состояния земельных и водных ресурсов, а также проживания населения в границах мелиорированных территорий и улучшения качества окружающей природной среды.

Объектами государственной экологической экспертизы, требующими проверки, являются: схема комплексного развития и размещения производительных сил на мелиоративных системах, схемы комплексного развития мелиорации земель, территориальные схемы или проекты организации использования орошаемых земель, охраны окружающей природной среды, программы формирования водохозяйственного комплекса, комплексные схемы охраны и рационального использования земельных, водных, минеральных и других природных ресурсов, по охране растительного и животного мира, технико-экономические обоснования, проекты или рабочие проекты на строительство мелиоративных систем, гидротехнических сооружений, реконструкцию и техническое оснащение предприятий мелиоративного и водохозяйственного комплекса, деятельность которых может оказать негативное воздействие на качественное состояние окружающей природной среды, инновационных разработок на мелиоративные территории и процесс орошения, очистки воды и т.д. с точки зрения создания экологической безопасности.

Цели государственной экологической экспертизы, в общем виде, заключаются в предупреждении возможных неблагоприятных воздействий хозяйственной и иной деятельности на окружающую природную среду и связанных с ними социальных, экономических и иных последствий реализации мелиоративного и водохозяйственного объекта, подлежащего экологической экспертизе. Кроме того, государственная экологическая экспертиза направлена на обеспечение реализации конституционных прав граждан Российской Федерации на получение информации, благоприятную окружающую природную среду и экологическую безопасность для жизнедеятельности.

В международной практике экологическая экспертиза считается «воплощением предупредительной экологической политики», направленной на проведение оценки экологического воздействия проектов хозяйственной деятельности на состояние окружающей природной среды, например, в зоне мелиорируемых земель или строительстве водохозяйственных объектов. Такой подход значительно повышает активность общественности на всех стадиях проведения экологической экспертизы и принятия решения об окончательной реализации проектов строительства.

Задачи государственной экологической экспертизы мелиоративных и водохозяйственных материалов, документов, предпроектных и проектных разработок до настоящего времени недостаточно раскрыты, но в общем виде их можно сформулировать следующим образом:

- а) организация и проведение (на стадии проектных решений) комплексных научных исследований, проектирования и анализа объектов, подлежащих экспертизе, с точки зрения полноты и обоснованности проектных решений, достаточных объемов предусмотренных мер, понимания заказчиком степени экологической опасности намечаемых мелиоративных или водохозяйственных мероприятий;
- б) всесторонний анализ эффективности предусмотренных гидромелиоративных мер при мелиорации земель;
- в) выполнение экологического прогнозирования, то есть определение вероятности негативного воздействия объектов мелиорации и водного хозяйства на окружающую среду с учетом возможных социальных, экономических и экологических последствий;
- г) установление соответствия реализуемых проектов и программ мелиоративной и водохозяйственной деятельности стандартам в области мелиорации земель и охраны окружающей природной среды на агроландшафтах;
- д) обеспечение государственного экологического контроля за качеством проектной документации, включающей принятие решений по ее реализации и научно обоснованных выводов и заключений о целесообразности или нецелесообразности реализации проектов мелиорации;
- е) своевременное информирование заинтересованных лиц и доведение до общественных организаций сведений о возможных загрязнениях окружающей природной среды и природных ресурсов, а также сведений о возможном негативном влиянии на социально-экономическое развитие мелиорации и водного хозяйства и экологическую ситуацию на агроландшафтах.

Эколого-экспертизной деятельности присущи определенные принципы, которые наиболее полно показаны в законе «Об охране окружающей природной среды и природных ресурсов» (ст. 35), к которым прежде всего отнесены:

- ❖ принцип обязательности выполнения предложений и рекомендаций экспертизы;
- ❖ принцип научной обоснованности намечаемых к выполнению (реализации) проектных и иных решений;
- ❖ принцип независимости, то есть экологическая экспертиза осуществляется на невещномственной основе;
- ❖ принцип организации и проведения экологической экспертизы;
- ❖ принцип гласности принимаемых экспертных заключений и доведения ее результатов до общественности;
- ❖ принцип презумпции потенциальной экологической опасности и приоритета экологической безопасности;
- ❖ комплексности оценки возможных неблагоприятных последствий для состояния окружающей природной среды;
- ❖ достоверность и полнота информации о проведении экологической экспертизы, доводимой до заинтересованных лиц и общественности;
- ❖ принцип ответственности за принимаемые решения с позиций экологической объективности.

Все эти общие принципы экологической экспертизы присущи также экспертизе объектов мелиорации и водного хозяйства с установлением конкретных видов и типов экологической экспертизы (государственная и общественная экспертиза). К примеру, государственная экологическая экспертиза предпроектной и проектной документации для организации мелиоративной и водохозяйственной деятельности в зависимости от характера возможного влияния на окружающую природную среду проводится в соответствии с такими процедурами:

- комплексная эколого-социо-экономическая экспертиза объектов и материалов по мелиорации земель;
- согласование отдельных ключевых положений о предотвращении возможных неблагоприятных социальных, экономических и экологических последствий от проведения мелиорации земель и строительства гидротехнических сооружений;
- назначение граничных условий по конкретным видам деятельности на мелиоративных и водохозяйственных системах.

Из приведенных выше процедур наиболее эффективной во всех отношениях в вопросах предотвращения загрязнения окружающей природной среды и природных ресурсов, охраны природозаповедных мест, культурных ландшафтов, земельных ресурсов, в том числе и мелиорированных земель, от загрязнения и деградации, захламления и порчи, охраны здоровья населения является комплексная эколого-социо-экономическая оценка объектов, расположенных на агромелиоландшафтах, и других материалов и документов, а также принимаемых решений, которая призвана обеспечить предупреждение возможных неблагоприятных последствий и недопущение строительства мелиоративных и гидротехнических сооружений, а также проведения других работ, приводящих к негативным экологическим последствиям в области мелиорации и водного хозяйства.

Государственная экологическая экспертиза также имеет специфические характерные черты, которые сводятся к следующему:

- ◆ обязательность экологической экспертизы предпроектных, планируемых и проектных материалов и документов по объектам мелиорации и водного хозяйства, намечаемых к строительству, реконструкции и расширению оросительных систем и гидротехнических сооружений;
- ◆ независимость и объективность экологической экспертизы, которые обуславливаются административным статусом самой экспертизы, проведение которой осуществляют высококвалифицированные независимые специалисты различного профиля. Эти особенности предполагают демократический порядок проведения экспертизы принятия решений;
- ◆ комплексность эколого-социо-экономической оценки при проведении экспертизы гидромелиоративных предпроектных и проектных решений, обеспечивающей недопущение негативных экологических, социальных и экономических последствий на прилегающих агромелиоландшафтах;
- ◆ вариантность или альтернативность проектных решений по размещению мелиоративных и водохозяйственных объектов с учетом инновационных технологий, направленных на обеспечение экологической безопасности и экологизацию производственной сферы в области мелиорации земель.

Этап согласования гидромелиоративных проектов на строительство или реконструкцию оросительных систем и отдельно расположенных гидротехнических сооружений также имеет важное значение, так как согласованию подлежат схемы, ТЭО по развитию мелиорации земель, проекты для строительства или реконструкции объектов мелиорации и водного хозяйства. При этом должна учитываться экологическая обстановка, которую предполагается создать при строительстве и эксплуатации гидромелиоративных систем, и степень их влияния на агроэкосистемы мелиоративных ландшафтов.

Направленность экологической экспертизы должна обеспечивать создание условий для полной экологизации мелиоративной и водохозяйственной сферы деятельности при различных формах собственности и хозяйствования на мелиоративных землях.

При этом широкое применение должны получить малоотходные и безотходные технологии, использование достижений науки и техники в области мелиорации земель и строительства водохозяйственных и гидротехнических сооружений, обеспечивающих организацию рационального природопользования на агромелиоландшафтах. В этом процессе важное внимание следует уделять повышению эффективности инвестиционных вложений в организацию природной среды и природных ресурсов. Применяемый комплексный подход призван обеспечить решение экономических, социальных, экологических, инновационных, инвестиционных и правовых проблем мелиорации земель с учетом природоохранного законодательства и приоритета безопасности духовного и физического здоровья человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мещанинова Е.Г., Чешев А.С., Ткачева О.А. Основы рационального использования и оценки земельных ресурсов Ростовской области. Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2007.

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МАШИНОСТРОЕНИИ

С.А. ЖИГАРЕВ

Российский государственный социальный университет,
соискатель,
e-mail: zhigarev777@mail.ru

В статье рассмотрен машиностроительный комплекс как система, предложена классификация факторов, влияющих на эффективность инвестиционных процессов, принципы их активизации. Предложена система показателей оценки инвестиций с учетом факторного анализа.

Ключевые слова: региональная экономическая политика; инвестиции; инвестиции в машиностроении; современные проблемы регионального развития; государственное регулирование; межбюджетные отношения.

Коды классификатора JEL: L61, L64.

Повышение эффективности использования инвестиций в машиностроении оказывает существенное влияние на улучшение экономических показателей. Это вызывает необходимость определения факторов, влияющих на их результаты для изыскания резервов производства.

В машиностроительном комплексе, поскольку инвестиционные процессы происходят в различных отраслях производства и каждой из них присуща определенная конечная продукция, технология, техника, организация производства использование инвестиций всецело зависит от учета и воздействия факторов, влияющих на их эффективность.

В экономической литературе по-разному рассматриваются факторы, влияющие на эффективность инвестиций.

Ю.А. Корчагин активизацию инвестиционных процессов рассматривает «в формировании эффективной рыночной экономики; повышении качества жизни населения; создании инновационной экономики; деверсификации экономики и промышленности».

С.Ю. Глазьев снижение уровня инвестиционной активности связывает с «ошибками, допущенными при проведении экономической реформы, нарушении межотраслевых пропорций, либерализации рынка»

В.А. Добрынин повышение эффективности инвестиций связывает с рациональным использованием всех факторов производства, снижением себестоимости продукции и повышением производительности труда.

В основном, разделяя мнение указанных авторов, мы считаем целесообразным разработать, и обосновать классификацию системы факторов, влияющих на эффективность инвестиционных процессов, а через них на уровень эффективности машиностроительного производства.

Исходя из того, что машиностроение состоит из множества отраслей, органически связанных между собой, а каждая отрасль имеет определенные пропорции, задача инвестиционных процессов состоит в том, чтобы нивелировать отрицательное влияние каких либо изменений на состояние смежных отраслей, достигая гармоничного их сочетания.

Научная оценка факторов, воздействующих на эффективность инвестиций, представляет довольно сложную проблему, для решения которой необходимо учитывать большое число тесно связанных между собой составляющих [2]. При классификации факторов мы исходили из методологического подхода взаимосвязи в инвестиционном процессе его участников, основанном на учете:

- ❖ комплексного подхода в оценке взаимосвязанных отраслей;
- ❖ модернизации развития машиностроительного комплекса с согласованием функциональной зависимости между взаимосвязанными факторами;
- ❖ формирования эффективной инвестиционной политики на базе развития интеграционных процессов.

Полагаем, что все многообразие факторов, воздействующих на эффективность инвестиционных процессов можно объединить в четыре основных блока: ресурсные, организационные, социально-экономические, политические и правовые (рис. 1).

Эти направления как система находятся в органической связи между собой и воздействуют на эффективность инвестиций через механизм рыночных отношений, инновации и технологии производства.

Ресурсные факторы воздействуют через решение проблем, связанных с: финансированием и материально-техническим обеспечением, наличием и использованием трудовых ресурсов, инновациями и системой информации. Наличие ресурсов является для осуществления инвестиционных процессов.

Организационные факторы объединяют решение вопросов, связанных с: совершенствованием организационно-производственной структуры, определением функций органов управления, организацией труда и подготовке кадров. Учет организационных факторов позволяет четко организовать работу коллектива, обеспечить выполнение технологических процессов по выполнению задач перед предприятием.

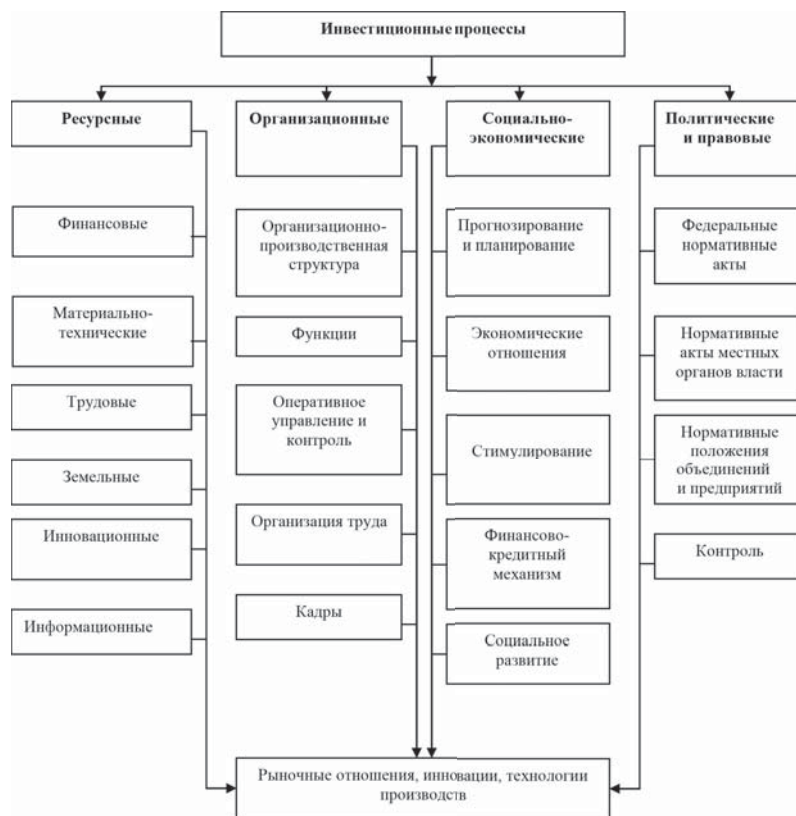


Рис. 1. Классификация факторов, воздействующих на эффективность развития инвестиционных процессов в машиностроении

Социально-экономические факторы объединяют решение проблем связанных с: совершенствованием систем планирования и прогнозирования, экономических отношений, рынка промышленной продукции, механизма стимулирования, формирования социальной инфраструктуры. В этом блоке факторов наибольшее значение имеют: планирование и прогнозирование с разработкой проектов, экономические отношения между участниками инвестиционного процесса, формирование финансово-кредитного механизма.

Политические и правовые факторы формируются на федеральном уровне в виде законов, постановлений и инструкций. Многие нормативные акты разрабатываются в регионах, в которых учитываются их особенности. Важное место в этом блоке имеют нормативные положения местных органов самоуправления, а также объединений.

По нашему мнению при разработке и реализации инвестиционных процессов целесообразно использовать следующие принципы:

- ❖ ориентация выбора проекта на высокую эффективность;
- ❖ обеспечение рационального сочетания стратегического и тактического управления инвестиционной деятельности;
- ❖ учет уровня инвестиционного риска в процессе принятия решений;
- ❖ широкое использование результатов научно-технического прогресса;
- ❖ обеспечение адаптивности инвестиционной деятельности к изменениям факторов воздействия на эффективность инвестиций;
- ❖ ориентация на квалифицированный аппарат менеджеров в инвестиционном процессе.

При планировании и прогнозировании инвестиционных процессов необходимо учитывать с одной стороны виды инвестиций (наличие денежных средств, банковские вклады, паи, акции и др.), с другой — формы инвестиций (вложение в производство, в создание запасов в социальную инфраструктуру, в ценные бумаги и др.).

Одной из важных задач правильной организации инвестиционных процессов является экономическое обоснование инвестиций в проектах с учетом широкого использования достижений научно-технического прогресса.

Таким образом, на развитие инвестиционных процессов влияет целая система взаимосвязанных факторов, которые через элементы производства и управления воздействуют на эффективность развития инвестиционных процессов. Среди их совокупности мы попытались выделить основные: ресурсные, организационные, социально-экономические, политические и правовые значимость которых можно определить через систему экономических показателей.

Экономические процессы, происходящие в машиностроении в ходе экономической реформы, требуют научно обоснованного планирования объемов инвестиций, организации и постоянного контроля, за их использованием с тем условием, чтобы повысить эффективность производства. Это обуславливает необходимость изучения экономических явлений и установление соответствующих показателей достоверно отражающих этих процессов.

Сущность эффективности производства как экономической категории следует рассматривать на основе действия системы объективных экономических законов, отражающих одну из главных сторон производства — результативность.

Основной задачей машиностроения и всего является обеспечение отраслей национальной экономики, а также населения конкурентоспособными машинами, оборудованием и иной продукцией. Для ее решения необходимы инвестиции и другие ресурсы. Исходя из этого сущность эффективности не только в эффекте как результате каких-либо действий, но и в том, насколько этот эффект оправдан. Следует различать понятие эффект и экономическая эффективность.

Эффект инвестиций в машиностроении — это следствие, результат тех или иных действий, мероприятий, который может быть получен как в натуральной, так и в денежной форме в виде экономии ресурсов или социального результата. Но сам по себе он не дает представления о результатах производства, так как не показывает, какой ценой получен. Равные затраты инвестиций при использовании разных технологий могут дать неодинаковый эффект или наоборот, одинаковые расходы дадут разные результаты.

Исходя из этого полученный эффект обязательно должен быть сопоставлен с затратами инвестиций. Иными словами необходимо выявление не только эффекта как такового, но и общих итогов производства или его экономической эффективности. Экономическая эффективность — это отношение эффекта к затратам на него, которую можно определить по формуле:

$$\mathcal{E}_{\phi} = \frac{\mathcal{E}_p}{P}$$

$\mathcal{E}_{\phi}$ — экономическая эффективность;
 $\mathcal{E}_p$ — эффект (результат);
 P — затраты ресурсов.

По этой формуле можно получить представление об окупаемости инвестиций или о целесообразности проведения других организационно — экономических мероприятий.

Экономическая эффективность показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда, отдачу совокупных вложений. Вместе с тем меры, направляемые на рост эффективности производства, следует оценивать не только с экономических позиций, но и с учетом социальных результатов — улучшения условий труда, повышения заработной платы, развития социальной инфраструктуры охраны окружающей среды и т.д.

Социально-экономическую сущность оценки развития инвестиционных процессов, по нашему мнению, следует рассматривать с позиций достижений главной цели через выявление основных факторов, влияющих на эффективность производства, его интенсификацию. Исходя из этого экономический эффект инвестиций целесообразно рассматривать с одной стороны через показатели эффективности производства в целом с учетом системы факторов, с другой — особенностей окупаемости инвестиций.

Пелих А.С., Баранников М.М. в качестве основного показателя эффективности при выработке инвестиционной стратегии относит производительность труда [1].

Свободин В.А. выделяет технологическую, экономическую, социальную и экологическую эффективность, выделяя функциональные и организационные подсистемы. [3]

Учитывая сложность выделения эффекта каждого из направлений, автор полагает, что классификация показателей социально-экономической эффективности должна отвечать следующим основным требованиям:

- ♦ установления тесной взаимосвязи системы показателей, применяемых при анализе и планировании на основе принципа их сопоставимости на всех уровнях производства;
- ♦ достижения единства между отдельными группами системы показателей, а также с формами;
- ♦ научно обоснованной оценке инвестиций с учетом их окупаемости.

В современных условиях при оценке инвестиционных процессов важно учитывать последствия социально-экономической реформы, воздействие внешних условий деятельности предприятий:

- диспаритета цен на средства производства и услуги для села;
- реорганизацию предприятий, их разукрупнения;
- создания кооперативных и интегрированных формирований на качественно новой основе по сравнению с дореформенным периодом;

- инфляцию, практически полное прекращение инвестиций в машиностроение;
- неустойчивость производственно-экономических связей, неразвитость инфраструктуры рынка;
- падение спроса на продукцию машиностроения, вызванного финансово-экономическим кризисом.

Оценку развития инвестиционного процесса следует определять на стадиях проектирования, планирования и фактических результатов.

При определении социально-экономической эффективности целесообразно соблюдать следующую этапность. На первом этапе определяются требуемый объем инвестиций. На втором этапе — рассчитывается себестоимость производимой продукции. На третьем — устанавливается прямой эффект производства продукции, чистый доход, рентабельность, окупаемость капитальных вложений, приведенные затраты.

Наиболее важными показателями при оценке эффективности инвестиционных процессов следует считать:

Определение чистого дохода за счет прибавки продукции:

$$Q_{\text{ч}} = Q_{\text{о1}} - Q_{\text{о2}}, \text{ где:}$$

$Q_{\text{ч}}$ — дополнительный чистый доход за счет инвестиций (руб.);

$Q_{\text{о1}}$ — чистый доход после осуществления инвестиций (руб.);

$Q_{\text{о2}}$ — чистый доход до осуществления инвестиций (руб.).

Сумма чистого дохода может служить основой для расчетов уровня использования инвестиций и производственного потенциала в целом, определения срока окупаемости инвестиций. Так, делением суммы инвестиций на чистый доход с учетом затрат на осуществление мероприятий по охране окружающей среды устанавливается срок их окупаемости.

При оценке инвестиционных процессов важно, особенно на федеральном и региональном уровнях учитывать: регулирование занятости населения; поддержание режима оптимального демографического развития; улучшение условий труда и качества жизни работников, медицинского и культурно-бытового обслуживания.

Таким образом, социально-экономическую эффективность инвестиционных процессов с учетом факторного анализа, исходя из специфики каждой отрасли, в машиностроительном комплексе, следует оценивать совокупностью показателей с учетом конкретных особенностей производства и направлений вкладываемых ресурсов в создание новых и реконструкцию старых объектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранников М.М. Эффективность инвестиционных процессов, машиностроительного производства. М.: Финансы и кредит, 2008.
2. Региональные проблемы переходной экономики / Под ред. Алиева В.Г. М.: Экономика, 2006.
3. Свободин В.А. Экономика и инвестиции. М.: МГУПП, 2009.

ОСНОВНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД

А.П. ДЖАНГИРОВ

Кисловодский институт экономики и права,
кандидат экономических наук, доцент,
e-mail: kiep_asy@mail.ru

Повышение привлекательности региона Кавказских Минеральных Вод поможет создать базу для последующей экономической деятельности и привлечения инвестиций в развитие других отраслей региона и позволит сформировать управленческий ресурс, который усилит рекреационную привлекательность уникального природного феномена.

Ключевые слова: рекреационная деятельность; рекреационный регион; специфика рекреационного продукта и региона; институциональные преобразования рекреационного продукта и региона.

Коды классификатора JEL: L 83, O18.

В два последних десятилетия в развитых странах происходит существенная модификация сектора услуг, это связано как с благоприятными условиями ресурсного обеспечения развития, так и с меняющимися потребностями общества. Несомненно, усилятся прилив ресурсов и в рамках самой сферы услуг, поэтому на сегодняшний день показатель структуры сервисной индустрии становится наиболее информативным.

Важной тенденцией в развитии сектора услуг становится усиление значимости услуг социального профиля. Современная структура мировой экономики характеризуется интенсивным процессом увеличения доли оказания услуг в экономических системах в сравнении с производством товаров. Человеческий капитал — главное богатство любой общественной системы. Его качество обуславливает конкурентоспособность рабочей силы и развитие экономики в целом. Здоровье нации, в свою очередь, существенным образом определяет характер демографических процессов, в том числе продолжительность жизни и уровень смертности.

Обострение в последнем десятилетии XX в. демографической ситуации в России заставляет по-новому взглянуть на роль и проблемы развития сферы курортных услуг. Дело в том, что упадок курортного дела и разрушение социального туризма в России стали факторами ухудшения показателей здоровья и сокращения продолжительности жизни населения.

Важную роль в снижении смертности и восстановлении здоровья населения, наряду с другими мерами социального характера, может сыграть ускоренное развитие курортно-туристского комплекса России. Уровень заболеваемости, а следовательно, и смертности можно в значительной степени снизить за счет увеличения масштабов профилактической и лечебной работы учреждений санаторно-курортной сферы. Катастрофическое сокращение средней продолжительности жизни за последние 15 лет в немалой степени объясняется именно неустроенностью отдыха основной массы граждан, в первую очередь, в продуктивных возрастных группах населения. Отсутствие целенаправленной государственной политики по оздоровлению населения привело к тому, что она стала терять свою социальную направленность.

Переход экономики на рыночные принципы хозяйствования принципиально изменил условия функционирования курортно-туристской сферы и привел к существенным негативным последствиям социально-экономического характера. В результате распада СССР существенно сократилось рекреационное пространство. Россия потеряла курортные зоны, которые оказались на территории независимых государств — бывших союзных республик: Украины, Грузии, Литвы, Латвии, Эстонии, Киргизии и др.

Рыночная трансформация санаторно-курортных организаций сопровождалась приватизацией, которая привела к изменению организационно-правовой базы собственности туристских и курортных организаций, к появлению новых собственников, чьи интересы были направлены, главным образом, на извлечение прибыли от основной деятельности. Заботы о развитии социальной сферы предприятий, в том числе принадлежавших предприятиям курортов и санаториев, отошли на второй план. Многие промышленные предприятия страны — бывшие собственники санаториев, пансионатов, баз отдыха — стали убыточными и оказались не в состоянии финансировать текущие расходы своих здравниц, а тем более развивать их материальную базу. В результате большинство санаторно-курортных организаций оказались в новых и непривычных условиях, изменили цели, задачи, формы и методы управления. Тем не менее основные элементы рыночного механизма (цена, спрос, предложение и конкуренция) все сильнее стали влиять на современное состояние туристско-рекреационного комплекса России.

Вслед за этим значительно сократилась поддержка курортно-туристской сферы государством, которое не только в первые годы реформ, но и в последующие годы не сформировало конструктивной идеи реформирования этой отрасли. Кроме того, резкое падение реальных доходов основной части населения страны привело к снижению его платежеспособного спроса на рекреационные услуги. Одновременно с этим были повышены цены на услуги транспорта, возросла стоимость путевок на действующие курорты. Для многих российских граждан лечебно-рекреационный туризм стал недоступен. Также не были определены основные источники финансирования инвестиций в индустрию туризма. Как следствие — существующие в настоящее время источники и методы финансирования и сложившаяся инвестиционная политика в сфере рекреации во многом не соответствуют изменившимся условиям. В связи с этим возрождение российских курортов и системы массового курортного лечения и отдыха в новых экономических условиях становится актуальной социально-экономической и научно-практической задачей.

Процесс становления в России экономики социально ориентированного рыночного типа, наблюдающийся рост доходов и потребления населения во многом способствуют серьезным изменениям в структуре национального хозяйства и появлению региональных, отраслевых и межотраслевых институтов и комплексов, которые прямо связаны с трансформацией российского общества и государства. В их числе национальное достояние России — рекреационный комплекс, являющийся основой функционирования рынка курортных услуг и серьезным отечественным конкурентным преимуществом. При его эффективном использовании курортное дело может стать локомотивом социально-экономического развития, способствующим экономическому, социальному и духовному возрождению и развитию российских регионов и страны в целом, тем более что положение дел в курортной сфере на сегодняшний день характеризуется усиливающейся конкурентной борьбой на всех уровнях экономики — как между отдельными операторами рынка курортных услуг, так и между курортными регионами одной или группы стран, что выводит проблему на глобальный уровень.

Организационно-экономическое развитие санаторно-курортного бизнеса позволяет рассматривать данную сферу деятельности как находящуюся в постоянном совершенствовании по мере оказываемой государственной поддержки и действия региональных факторов. Сфера санаторно-курортного бизнеса может быть рассмотрена как единая система, комплекс, состоящий из природных, социальных, организационных, экономических, культурных, этнических, оздоровительных компонентов, взаимосвязанных и функционирующих на основе сопряженных с этой сферой отраслей: транспорта, сельского хозяйства, связи, торговли, предприятий общественного питания.

Переход России от административно-дирижистской системы хозяйствования к рыночной и усиление влияния конкуренции на функционирование российской экономики повлекли за собой активные действия экономических агентов по внедрению в санаторно-курортный бизнес рыночных инструментов, среди которых маркетинг как философия хозяйствования, других эффективных рычагов, позволяющих придать новое системное качество конкурентным преимуществам региона с доминированием сектора курортных услуг с целью более эффективного управления его экономикой, поскольку такой инструментарий обладает большим эвристическим потенциалом и позволяет решать самые сложные задачи повышения эффективности функционирования и развития экономики курортного региона в условиях рынка в двух направлениях.

Систематический и постоянный анализ потребностей и требований ключевых групп потребителей курортных услуг, а также разработка эффективных концепций потребительских качеств этих услуг позволяют полнее удовлетворять запросы определенных групп потребителей курортного продукта и тем самым обеспечивать региону устойчивое конкурентное преимущество. Организация эффективного продвижения курортного продукта и активизация работы в области маркетинговых коммуникаций для информирования потенциальных потребителей при грамотном снижении транзакционных издержек на привлечение отдыхающих и курортов также обеспечивают региону конкурентные преимущества. В результате возникает необходимость формирования методов и механизмов эффективного управления экономикой курортного региона на основе маркетингового подхода, позволяющих определить стратегические направления развития и дать импульс развитию не только отдельно взятого курортного региона, каким являются Кавказские Минеральные Воды, но и курортного сектора экономики всей страны. Но при этом для достижения поставленных целей необходимо обеспечение комплексного характера управления экономикой, обусловленного спецификой региона, в котором доминирует курортная сфера.

Кроме социальной и экономической, туризм и его важнейшая составляющая — санаторно-курортная — выполняет также и гуманитарные функции. Он позволяет совместить отдых с познанием жизни, быта, истории, культуры, обычаев своего и других народов. Знакомство с другими местностями и народами расширяет кругозор человека, развивает его интеллект, помогает лучше осознать реальную картину мира, способствует развитию дружественных отношений между народами. Серьезную роль играет туризм в воспитании подрастающего поколения. Все рассмотренные функции туризма — социальная, экономическая и гуманитарная — тесно переплетены между собой и взаимообусловлены.

Сущность рынка курортных услуг заключается в двойственности его природы: с одной стороны, он выступает как форма и метод организации отдыха, необходимого для восстановления и развития духовных и физических сил человека; с другой — он представляет собой высокоэффективную отрасль экономики, функционирующую и развивающуюся преимущественно за счет средств отдыхающих, и поэтому относится к числу наиболее доходных и динамично развивающихся сфер деятельности мирового хозяйства. Средние темпы роста его объемов составляют 7% в год, что существенно выше среднегодовых темпов мировой экономики. С развитием рынка курортных услуг усиливаются связи между ним и экономикой региона. С одной стороны, регион выступает в качестве целевого комплексного ресурса для устойчивого функционирования и развития рынка курортных услуг, с другой — рынок курортных услуг, обладая мощным мультипликативным эффектом, способен создать предпосылки для экономического подъема региона путем решения его социально-экономических проблем и генерирования новых импульсов социально-экономического роста региона.

Его развитие оказывает огромное стимулирующее влияние на развитие таких ключевых отраслей экономики, как сельское хозяйство и строительство, транспорт и связь, торговля и производство товаров народного потребления (всего более тридцати отраслей), выступая своеобразным катализатором социально-экономического развития страны. Основная часть населения России по-прежнему не может воспользоваться услугами отечественных курортов и санаториев, тем более она далека от выездного туризма. Россия испытывает огромную потребность в дальнейшем развитии и совершенствовании своего курортно-туристского комплекса — основной материальной базы внутреннего туризма, который занимает важное место в решении социальных проблем по сохранению и укреплению здоровья населения.

Каждый регион, представляя собой определенную социально-экономическую систему, в то же время сам состоит из определенных подсистем, которые, в свою очередь, распадаются на подсистемы еще более низкого порядка. Однако, являясь единством составляющих ее подсистем, экономическая система региона в то же время выступает задающей средой для всех составляющих ее элементов. Если в экономической системе региона ее составные части относительно сбалансированы между собой, то этот регион имеет разностороннюю направленность экономического развития и его нельзя назвать профильно-специализированным. Однако это — скорее исключение, чем правило. Гораздо чаще встречаются регионы, которые в силу естественно-природно-географических, конкретно-исторических факторов и, выражаясь в терминах институциональной экономики, предшествующей траектории развития (*path dependence*) специализируются на производстве определенного набора товаров и услуг, в зависимости от условий.

Разновидностью таких регионов выступают курортные регионы, которые становятся таковыми в силу наличия комплекса невоспроизводимых, уникальных природных особенностей, являющихся природной средой и материальной базой для производства рекреационных и курортных услуг. Как правило, такие регионы имеют узкую специализацию, производство курортных услуг является доминантой их хозяйственной характеристики, ведущей и ключевой отраслью региональной экономики, а остальные отрасли экономики в этом регионе развиваются по принципу экономического сопряжения с ключевой.

Курортный регион в системе хозяйствования является, с одной стороны, подсистемой социально-экономического комплекса, а с другой — относительно самостоятельной его частью с законченным циклом воспроизводства, особыми стадиями воспроизводства и специфическими особенностями протекания воспроизводственных процессов, формирования рыночных структур. Однако, рассматривая управление экономикой курортного региона, следует учитывать его специфику. Эта специфика, в первую очередь, обусловлена спецификой их основного товара — курортной услуги. Этот товар так же уникален, как уникальна и природно-материальная основа его производства. Но, будучи включенной в орбиту общественных отношений, курортная услуга приобретает еще и общественную ипостась своей уникальности.

Туристско-рекреационный комплекс национальной экономики требует разработки особых принципов организации, так как его функционирование связано, с одной стороны, с эксплуатацией туристско-рекреационных ресурсов, а с другой — с организацией отдыха, туризма, оздоровительного и лечебного процесса. Поэтому одновременно требуется развивать и совершенствовать организационно-экономический механизм государственного регулирования многоаспектной, постоянно возрастающей по масштабам и сложности деятельности туристско-рекреационного комплекса всех уровней, в том числе и отдельных туристско-рекреационных регионов страны.

Важным фактором эффективного развития курортного региона является инновационная направленность, которая является движущей силой социальных, экономических и других организационных изменений в системе управления экономикой региона, поэтому при разработке стратегии развития курортного региона необходимы максимальный учет законов и рыночной экономики, и регионологии и участие в составе рабочих групп по подготовке программных документов представителей основных отраслей экономики, социальной сферы, органов власти всех уровней.

Не вызывает сомнений необходимость инвестировать деньги в туристскую инфраструктуру рекреационного региона КМВ, в частности, в объекты туристского показа, но все еще нерешенными остаются вопросы — кто будет вовлекать их в хозяйственный оборот, кто и как будет создавать и реализовывать конкурентные туристские продукты, обслуживать туристов и рекреантов, кто будет нести ответственность за неэффективное использование имеющихся уникальных ресурсов. Каким качеством должны обладать кадры, способные обеспечить эффективное развитие рекреационной экономики? Каким образом государственные органы власти могут привлечь население к реализации своего трудового потенциала в рекреационной экономике? Получение ответов на данные вопросы предполагает проведение серьезного институционального анализа.

Специфика курортного региона требует выработки особой стратегии развития. Важнейшая задача управления экономикой курортного региона заключается в организации эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Подобное взаимодействие необходимо осуществлять в рамках единой стратегии региона Кавказских Минеральных Вод, которая, в свою очередь, должна определить, что нужно сделать для повышения имиджа региона, его привлекательности для туристов и инвесторов, а также представить способы эффективного функционирования всего хозяйственного комплекса региона, дать обоснование по привлечению капиталовложений в развитие региона, выработать предложения по совершенствованию системы государственно-го управления развитием региона.

Обращаясь к вопросу о путях решения экономических и социальных проблем субрегиона Кавказских Минеральных Вод, как представляется, прежде всего следует акцентировать внимание на том, что эффективная специализация экономики субрегиона должна обеспечиваться приоритетным производством продукции тех отраслей его воспроизводственного комплекса, которые составляют основу экономического роста и социального развития данного территориального образования. В данном случае приоритет должен принадлежать сфере рекреации. Именно эти ресурсы являются наиболее значимыми. На их основе может и должна быть обеспечена конкурентоспособность воспроизводственного комплекса субрегиона Кавказских Минеральных Вод.

Следующим важнейшим, с нашей точки зрения, моментом является необходимость создания условий, при которых доходы от рекреации направлялись бы на развитие самой рекреации. Это должно стать одним из главных и определяющих направлений региональной политики современного этапа развития курорта КМВ. Следует добиваться поворота финансовых потоков в экономику субрегиона и, прежде всего, в сферу рекреации, посредством использования госфинансирования и налоговых механизмов, обеспечения налоговой дисциплины, стимулирования частных инвестиций посредством использования механизма госфинансирования. В конечном итоге, экономика субрегиона КМВ в своем стратегическом развитии должна быть интегрирована в русло национальной экономики.

Безусловно, важнейшей проблемой федеральной власти является обеспечение политической и экономической безопасности в субрегионе. Значимым моментом является необходимость реструктуризации собственности в сфере рекреации на основе оценки и стимулирования ее эффективности. В ситуации, когда собственность на курортные ресурсы, а также на санаторно-курортные учреждения, курортный продукт, доход отчуждена, в субрегионе не могут решаться должным образом проблемы, связанные с развитием инфраструктуры, защиты экологии, благоустройством территории, обеспечением безопасности и правопорядка, да и сами здравницы не инвестируются должным образом, не проводят на необходимом уровне капитальный и текущий ремонт, не переоборудуются на современном уровне, в результате чего проигрывают в своей конкурентоспособности как отечественным, так и зарубежным курортам.

Требуется определенности и упрочения институциональный статус субрегиона. В этом плане представляется оправданным создание особого курортно-рекреационного округа «Кавказские Минеральные Воды» в составе Ставропольского края, в котором должны быть сформированы органы всех ветвей власти, бюджет, урегулированы вопросы собственности и надежно специфицированы их полномочия. Только на этом пути могут быть обеспечены эффективная профилизация и высококонкурентоспособное развитие эколого-курортного региона федерального уровня — Кавказских Минеральных Вод.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный Сервер Администрации КМВ. Режим доступа: <http://www.region.kmv.ru>.
2. Постановление Правительства Российской Федерации «О создании на территории Ставропольского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа». 03.02.2007.
3. Пятигорская торгово-промышленная палата. Стратегия социально-экономического развития региона КМВ до 2020 г. // Alfa-KMV — информационный портал КМВ. Режим доступа: <http://www.alfakmv.ru>.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ГОРОДА: СПЕЦИФИКА, ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ

О.В. ЕЛИСЕЕВА

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
старший преподаватель
кафедра «Туризм и индустрия гостеприимства»,
ЮФУ, Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем,
соискатель,
e-mail: isep@rsu.ru; eov1974@mail.ru

Рассмотрены специфика, факторы формирования и качественные особенности экономической структуры города.

Ключевые слова: город; экономическая структура.

Коды классификатора JEL: R11 R 58.

Глобальные экономические трансформации последних десятилетий обусловили повышение значимости городов, формирование их ведущей роли в многоуровневой региональной динамике. В части исследования структуры города представление о таковой дает исследование подходов, сложившихся в рамках экономики города [4], и получивших свое развитие к 70-м гг. XX в. К концу XX в. экономика города сложилась как целостная научная дисциплина, представляющая самостоятельный раздел современной экономической теории.

Описание внутренней структуры и функционирования городов постепенно усложняется. Значение приобретает проблематика «экономики развития», где выявляется особая роль отдельных городов, образующих высший уровень мирового каркаса городов. Таковые играют особую роль, сосредоточивая штаб-квартиры ведущих корпораций, связи которых охватывают многие города, выходя за пределы национальных границ. В контексте анализа внутренней структуры города он исследуется с позиций анализа пространственно распределенных взаимодействий.

Город в рамках теории экономики трактуется как самостоятельный экономический агент, наделенный своим имуществом, осуществляющий определенные социально-экономические функции и обладающий необходимым уровнем автономии в принятии решений.

При оценке активов, которыми располагает город, важно иметь в виду не только представленные в официальной отчетности активы предприятий, административных учреждений и домохозяйств. Реальные экономические перспективы города в существенной степени зависят от того влияния, которое он может оказывать на поведение фирм, расположенных в других городах. Особую роль играют мегалополисы, в которых сосредоточены штаб-квартиры ведущих корпораций, производственные связи которых охватывают многие города и часто выходят за пределы национальных границ. Таким образом, необходимо учитывать так называемые «нематериальные активы» (включая, например, туристскую привлекательность).

Обращаясь к понятию структуры экономики города, отметим многообразие возможных трактовок, что отражает многоаспектность самого феномена «город» и характеризуемого им явления.

Территориальная структура города связана с типами городского землепользования. Известные его модели в городах основаны, в частности, на таком индикаторе, как «поверхность» цен на землю, которая в рыночной экономике определяет размещение функциональных зон города. Маркером пространственной структуры крупного города выступают и сетевые структуры, например сферы потребления (банки, ритейл, страховые компании, гостиницы, турфирмы, салоны связи).

Особым аспектом структуризации экономики города выступает функциональная структура. Говоря о функциях города в целом (по отношению к окружающему пространству или к его населению в целом), необходимо обратить особое внимание на специфические услуги, предоставляемые городом. Сюда включается как обслуживание технического характера (общественный пассажирский транспорт и дорожная сеть города, система его водо-, электро-, тепло-, газоснабжения, очистные системы, противопожарная служба), так и административные и культурно-бытовые муниципальные услуги: правоохранительных органов, медицинских, образовательных учреждений и т.д. Особая функция города — центр контактов (деловых и культурных связей) и инноваций. Наиболее сильно выделяются крупные города, где рождаются новые продукты и новые технологии. Они являются привилегированными территориями, на которых осуществляется передача технических, научных и гуманитарных знаний.

Что касается иного аспекта функциональной структуры, в наиболее общем виде это три основных сектора — базовый, обслуживающий (вспомогательные производства, обеспечивающие жизнь людей, сфера услуг) и сектор домашнего хозяйства (незанятое население). Дополнением такого подхода может служить анализ отраслевой, секторальной структуры экономики, соотношения форм собственности, элементов рыночной среды.

Трансформация секторальной структуры экономики города является как следствием, так и условием изменения статуса города, его конкурентных позиций во взаимодействии с другими городами, притягивая или отталкивая прогрессивные элементы городской экономики, что отражается в изменении как пропорций секторов, так и территориальной, градостроительно-планировочной, архитектурной среды города.

Отметим, что отраслевая структура не совпадает с функциональной структурой и может рассматриваться как самостоятельный аспект анализа. Однако также можно вести речь и о функционально-отраслевой структуре.

В отраслевой структуре российских городов по-прежнему высокой остается доля промышленности. Промышленность выступает традиционным элементом городской среды, городской экономики, который оказывает определяющее влияние и на другие компоненты городской среды, например на социальную и архитектурно-планировочную подсистемы. Влияние промышленности на процессы экономического развития выходит за рамки собственно городского пространства. Промышленные города определяют профиль региона и его место в территориальном и отраслевом разделении труда. Именно промышленность как фактор формирования городов обладает наибольшей устойчивостью, задает вектор городского развития и традиционно формирует тип промышленного города.

При этом региональные столицы в современной России все больше дополняют спектр своих сфер управленческими, образовательными компонентами. В традиционных промышленных городах, часто находящихся на периферии региональной экономики, подобного дополнения не происходит, и промышленность остается базовым элементом отраслевой структуры. Такие города становились своего рода «производственными цехами», имея в качестве базового элемента экономической структуры 1–2 отрасли экономики, в силу чего именовались «монопрофильными», или «монопромышленными». Особенности таких городов является ряд унаследованных проблем — накопление на балансе профильных предприятий социальной инфраструктуры, а также снабжение остального города, например теплом, что требует дополнительных затрат.

Наряду с промышленностью, значимым элементом отраслевой структуры современного российского города является сфера услуг, традиционные составляющие которой — образование и здравоохранение — дополнились развитой сферой услуг в постсоветский период. Сегодня преимущества крупных российских городов обеспечиваются концентрацией в них третичной сферы: в Новосибирске в сервисной экономике занято в 5 раз больше, чем на остальной территории области, в Красноярске — в 3 раза.

Значимым аспектом динамики городской среды выступает в постсоветский период и формирование органов местного самоуправления, что структурировало управляющую подсистему российских городов, и привело к формированию, в частности, в региональных центрах, управленческой подсистемы, представленной местными органами власти, региональными администрациями и федеральными структурами.

Останавливаясь на авторской трактовке понятия экономической структуры города, отметим, что таковая может, на наш взгляд, пониматься обобщенно как сочетание, прежде всего, отраслевой и функциональной структуры, с учетом факта взаимообусловленного с иными структурно организованными городскими системами функционирования.

Экономическая структура в своем становлении и развитии подвижна и подвержена влиянию многих факторов, значимыми из которых являются параметры города (наиболее весомый из них — людность города), а также — его статус в региональной экономике и в системе городов в целом.

Размер города обуславливает трансформацию его структуры по таким векторам, как трудозатраты и доступность бассейна рабочей силы, «индуцирующая» размещение производства товаров и услуг вблизи существующих городских агломераций, качество промышленной среды и привлекательность среды обитания. Метрополис обеспечивает благоприятные условия для формирования новых продуктов, выступая в качестве инновационного центра. Крупные города также лидируют за счет концентрации финансов, активности потребления и в целом обмена. Демографический потенциал города при этом — лишь один из базовых критериев классификации наряду с функционально-экономическими, экистическими, культурно-инновационными и иными.

Существенным фактором динамики экономической структуры российских городов, помимо их размера, является их статус, в частности — региональных столиц. Фактор столичности выступает особым условием влияния города на региональную экономику. В России значимость региональных центров выражается в концентрации здесь существенной доли регионального налогового потенциала: 40–75% налогов регионов РФ собирается в региональных центрах [3]. Удельный вес столичных городов в консолидированных доходах региональных бюджетов остается на достаточно высоком уровне — около 20% [7]. Региональные столицы и другие крупнейшие города — это, как правило, самые крупные по численности населения города в своих регионах, концентрирующие от 40% и более населения, от 40 до 70% ВРП, 40–80% инвестиций в

экономику регионов. Здесь же формируется 50–75% доходов региональных бюджетов. Однако ввиду принятого порядка бюджетных перераспределений в 50% таких городов бюджеты дотационны [5]. Отличие столичных городов состоит в наличии административного статуса, что, в частности, в специфических российских условиях сращивания бизнеса и центров принятия решений составляет новое качество города, существенно выделяя его.

Важным преимуществом стала и диверсификация экономики таких городов, увязанная с их сервисными функциями: стоимостной объем производимых здесь платных услуг больше на 42%, чем в регионах в целом. Более высокий потенциал конкуренции региональных столиц обеспечивается большей концентрацией здесь образовательного и научного потенциала (80% всех научных работников и 90% российских студентов). В 2003 г. в столицах регионов продавалось 70% книжной продукции и распространялось 75% тиражей печатных СМИ. Как следствие качества социальной среды, бытовых условий и близости медицинских центров, имеет место большая продолжительность жизни населения в центральных российских городах.

Фактором формирования экономической структуры города и его влияния на структуризацию региональной экономики (в случае центров регионов и крупных городов) выступает городская экономическая культура, особый характер городской деятельности, особая организация экономической жизни в городе, особый тип экономического поведения горожан. Она характеризует состояние хозяйственной (производственной) деятельности города на определенном этапе (ступени) его развития, и включает в себя как материальный продукт (учитывается экономическая специализация города), услуги, так и совокупность производственных процессов, экономических знаний, накопленный хозяйственный (городской, а не аграрный) опыт людей.

Значимой для исследования структуры города является также категория традиции, означающая наследуемый характер структуры, в связи с чем понятие традиции получает, в том числе, свою экономическую интерпретацию. Так, отмечается, что традиции присуща вариативность, она обуславливает адаптивность, традиции свойственно приспосабливаться к внешним изменяющимся условиям; она же выступает предпосылкой творческих процессов в городской среде [2].

В целом факторы динамики экономической структуры города могут быть структурированы на экстерналии, включая политику государства в различных сферах, затрагивающих экономику города, и интерналии факторы, представленные структурными параметрами.

Н.Ю. Власова [1] подчеркивает, что структура системы является ее адаптирующим механизмом. Причем эта адаптивность зависит от ряда параметров системы (сформированности, диверсифицированности, эластичности, устойчивости, прогрессивности, связанности, пропорциональности, эффективности). Адаптивность выступает важным свойством экономической структуры для российских городов в контексте масштабной модернизации последних десятилетий. В то же время сама адаптивность — качество системы (структуры), которое может поддаваться внешним воздействиям. Под адаптивностью экономической структуры города понимаем и ее способность приспосабливаться к текущим изменениям окружающей среды, перестраивать свои элементы и взаимосвязи между ними в соответствии с трансформацией внешней среды и внутренними преобразованиями [6].

Целенаправленное стимулирование процессов адаптации экономической структуры города к внешним нестабильным условиям рассматривается как часть структурной политики органов МСУ, включающей систему воздействий с целью изменения структуры экономики города в соответствии с его стратегическими целями и задачами, такими как рационализация существующих и развитие новых связей, создание благоприятной среды для привлечения новых, прогрессивных элементов в экономику муниципального образования, устранение или смягчение барьеров входа для новых субъектов на локальные рынки, смягчение последствий реструктуризации. Структурная политика предполагает формирование такого рыночного механизма, который создавал бы соответствующие условия для желаемых структурных изменений. Структурная политика выступает механизмом повышения уровня конкурентоспособности городских поселений.

Экономическая структура города и потенциал ее адаптивности выступают ключевыми факторами, обусловившими трансформацию городского социума и экономики российских городов под воздействием рыночного реформирования и глобализации, ставших ключевыми векторами развития российской экономики в последние десятилетия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Власова Н.Ю. Структурная трансформация экономики крупнейших российских городов: Дис. д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2000.
2. Дворяджина Е.Б. Развитие городов традиционно-промышленного региона: теория, методология, практика. Автореферат д-ра экон. наук, Екатеринбург, 2005.
3. Дружинин А.Г., Булгакова О.А. Поляризация территориального социально-экономического развития Юга России в условиях глобализации. Ростов-на-Дону: Инфо-сервис, 2003.
4. Занадворов В.С., Ильина И.П. Теория экономики города. М.: ВШЭ, 1999.
5. Лексин В. «Региональные столицы» в экономике и социальной жизни России// Вопросы экономики. 2006. № 7.
6. Максимович А.П. Адаптивность экономической структуры городов к изменяющимся условиям внешней среды. Автореф. дисс. канд. экономических наук. Екатеринбург, 2004.
7. Шандилов М.О. Этноэкономика в системе регионального воспроизводства (на материалах Кабардино-Балкарской республики). Автореферат дисс. на соис. канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2003.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА

З.Б. АПШЕВ,

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
соискатель

кафедра «Бухгалтерский учет»,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185

Ф.Ж. ЧЕЧЕНОВА

Краснодарский университет МВД РФ, Нальчикский филиал,
соискатель,

350005, г. Краснодар, ул. Ярославская, 128

В.С. МИСАКОВ

Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
доктор экономических наук, профессор,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а

В статье рассмотрены концепции стратегического управления развитием предприятий как основы формирования конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: стратегическое управление; бюджетирование; планирование; стратегическое решение; конкуренция; предприятия.

Коды классификатора JEL: O14, O18.

Современное понимание стратегического управления можно рассматривать как результат некоторого эволюционного процесса. Поэтому, прежде чем определить сущность стратегического управления, рассмотрим эволюцию концепции стратегического управления [1].

Развитие концепции стратегического управления было обусловлено как изменением экономических, технологических и социальных условий деятельности фирм, так и разработкой все более совершенных методов управления промышленными корпорациями. Чем сложнее и неожиданнее становилось состояние хозяйственной среды, в которой функционировали предприятия, тем в большей степени усложнялись системы управления предприятием, вместе с чем изменялось и понимание сути стратегического управления.

Следует заметить, что, несмотря на появление на определенном этапе нового понимания стратегического управления, оно не отвергало предыдущее. Напротив, каждая последующая концепция вбирала в себя все лучшее из предыдущей. Вместе с развитием концепции стратегического управления эволюционировало и понимание стратегии.

Несмотря на время появления и широкое применение в тот или иной период отмеченных концепций стратегического управления, каждая из них имеет и сейчас широкое применение в практике управления.

Рассмотрим подробнее сущность и проблемы каждого из эволюционных этапов.

Первый этап, получивший наиболее широкое распространение в начале XX-го века, характеризуется широким применением бюджетно-финансового контроля.

Бюджетирование представляло собой текущее планирование производственно-хозяйственной деятельности. Основными отличительными чертами его являлись краткосрочный характер и внутренняя направленность. Это значит, что при разработке бюджета учитываются лишь те финансовые показатели, которые касаются внутрифирменной деятельности. При управлении на основе бюджетно-финансового контроля информация о внешних условиях функционирования фирмы оставалась вне поля зрения управленцев. Разумеется, при этом обсуждались перспективы развития предприятия, хотя, по сути, планирование ограничивалось лишь составлением ежегодных финансовых смет по статьям расходов на разные цели [3].

Следует заметить, что эффективно действующая система бюджетного планирования и финансового контроля является мощным средством определения и контроля над достижением желаемых уровней прибыли и производных ее показателей. Однако при использовании только бюджетно-финансовых методов планирования прибыль и структура затрат становятся главной и едва ли не единственной заботой управляющих фирмы. Это обстоятельство создает потенциальную угрозу будущему выживанию компании, поскольку высокая текущая прибыльность обеспечивается, как правило, за счет ресурсов, необходимых для долгосрочного развития организации.

Для управления на основе бюджетно-финансового контроля характерны традиционные методологические принципы — оно обращено внутрь фирмы и служит, прежде всего, инструментом распределения внутрифирменных ресурсов, а также рациональной организации, координации, контроля деятельности внутрифирменных подразделений.

Таким образом, в основе бюджетирования лежит технократическая концепция менеджмента. Последняя основывается на управленческом рационализме и на изначальном убеждении в том, что успех хозяйственной деятельности определяется, прежде всего, внутренней рационализацией организации: снижением издержек, выявлением внутрипроизводственных резервов и т.д. При таком подходе организация рассматривается как «закрытая система». Ее цели и задачи считаются заданными и сохраняющимися, как и другие условия деятельности, достаточно стабильными в течение длительного периода времени. Стратегия при этом основывается, как правило, на росте и углублении специализации производства, а в механизме управления главными являются четко определенные функции, правила, команды и контроль.

Собственно для управления предприятием российской экономики в условиях плановой экономики были характерны те же методологические принципы.

Следующий этап развития стратегического управления (30-е годы) — *долгосрочное планирование*, которое стало первой попыткой привнесения в деятельность крупных компаний видения перспективы.

Исходным пунктом долгосрочного планирования являлось составление прогноза продаж фирмы на несколько лет вперед. Соответственно, все функциональные планы верстались на основании контрольных цифр, заданных в прогнозе продаж. Задачи планирования того периода сводились в основном к выявлению факторов, лимитирующих возможности для роста фирмы, а стратегия понималась как долгосрочный план, представляющий собой совокупность мероприятий исходя из экстраполяции предыдущих результатов деятельности фирмы.

С организационной точки зрения долгосрочное планирование представляло собой процесс поступления информации (прогнозов и планов) с нижних уровней управления на высшие. Ответственность за плановую деятельность возлагалась на функциональные подразделения и организационные единицы фирм. Их экстраполяционные проектировки, по существу, механически объединялись в общекорпоративный план.

Прогнозы сбыта в рамках долгосрочных планов обычно представляли собой экстраполяцию показателей продаж за предыдущие годы. В условиях устойчиво растущей экономики такие проектировки выглядели, как правило, весьма оптимистично. По мере же нарастания кризисных явлений и ужесточения конкуренции прогнозы на основе экстраполятивных данных стали все больше расходиться с реальными цифрами.

Сравнительно небольшие масштабы организаций, узкоспециализированный характер их деловых операций, функциональная специализация аппарата управления, относительно низкая интенсивность конкуренции, а также устойчивые и высокие темпы роста экономики (отрасли) являются условиями применения долгосрочного планирования. Следует отметить, что система долгосрочного планирования и сейчас применяется в практике многих предприятий.

Однако, дальнейшие изменения, происходившие в окружении — замедление темпов роста рынков, их насыщение и, как следствие, усиление конкуренции, высокий динамизм изменения событий, резкие повороты макроэкономической политики государства, — стимулировали предприятия к диверсификации деятельности. А долгосрочное экстраполятивное планирование «не работает» в условиях динамично изменяющейся внешней среды и интенсивной конкуренции, точно так же как оно малоэффективно в широко диверсифицированных компаниях. Все это в 60–70-е годы способствовало трансформации долгосрочного планирования в стратегическое.

Стратегическое планирование — очередной промежуточный этап дальнейшего совершенствования систем управления концернами, который в свою очередь, подразделяется на 2 этапа:

- стратегическое планирование на уровне стратегических центров хозяйствования (СЦХ);
- стратегическое планирование на общекорпоративном уровне.

Эти вопросы достаточно подробно рассмотрены в литературе, поэтому остановимся на отличиях системы управления на основе стратегического планирования в целом от предыдущей практики управления.

Во-первых, появилась необходимость изменить принцип, лежащий в основе долгосрочного планирования («идти от настоящего к будущему»), на принцип, положенный в основу стратегического планирования («от будущего к настоящему»).

Во-вторых, центральным звеном планового процесса стало формулирование хозяйственной стратегии СХЦ и конкретных программ ее реализации в ходе многошаговой процедуры межуровневых согласований.

В-третьих, методология стратегического планирования была наполнена разработкой многовариантных стратегий. Принцип альтернативности направлений стратегического развития и путей достижения целей стал еще одним отличительным свойством стратегического планирования по сравнению с предшествующей практикой долгосрочного экстраполятивного планирования. Фактически речь идет о том, чтобы с помощью альтернативных вариантов добиться

постоянного соответствия ресурсов компании требованиям внешнего окружения. При этом связующим звеном между ними является стратегия, понимаемая как стратегический план, разрабатываемый на базе сценария развития внешней среды. Поскольку полное соответствие невозможно, методология стратегического планирования делает упор на повышение потенциала адаптивности организации к быстро изменяющимся внешним условиям, то есть динамического равновесия в системе «корпорация — среда».

Практика использования систем стратегического планирования в западных корпорациях показала, что процесс планирования организует мысли, заставляет думать стратегически и систематически, плановый процесс вовлекает в управление менеджеров различных уровней и т.д. Вместе с тем формализация планового процесса, в конце концов, привела к бюрократизации планирования и, как следствие — к составлению «мертвых планов», остающихся только на бумаге.

Но «вина» за это должна быть возложена скорее на общие принципы доминировавшей в менеджменте механистической (рационалистической) модели управления.

Постепенное исчерпание возможностей рационалистической модели управления для эффективной организации хозяйственной деятельности корпораций, затронувшее почти все внутрифирменные функции, не могло не сказаться на развитии стратегического планирования. По мере нарастания конфликта между узкорационалистическим характером организации управления и методом обоснования хозяйственных решений, с одной стороны, и изменившимися требованиями общеэкономического контекста, с другой, — все более отчетливо проявлялась ограниченность механистического подхода к организации корпоративного стратегического планирования.

Доминирование рационалистического мышления в управлении отразилось и на тенденциях формирования организационных структур. Верное, в принципе, теоретическое положение — необходимость соответствия структуры стратегии — на практике оказывалось труднореализуемым. Перестройка жестких, не обладавших внутренним потенциалом адаптивности организационных структур, как правило, не успевала за вынужденными коррекциями хозяйственных стратегий, нередко разработанных на основе ошибочных прогнозов [1].

Практическая привлекательность рационалистической модели организации заключается в четком, ясном, имеющем нормативную направленность подходе к построению систем управления. Согласно этой модели организация рассматривается как инструмент достижения заранее обоснованных, спланированных целей, поведение членов организации жестко регламентировано обязательным выполнением предписанных функций и работ. Рациональной модели организации соответствует механистический тип системы управления. Его основными характеристиками являются:

- ❖ абстрактное разложение общей цели на обезличенную иерархию специализированных подзадач;
- ❖ спецификация должностных требований, прав, обязанностей по выполнению четко определенных частных задач;
- ❖ оценка результатов работы по точности выполнения должностных и других предписаний, экономичности и эффективности использования выделенных ресурсов;
- ❖ стабильность структуры управления;
- ❖ иерархичность структуры власти, контроля и коммуникаций, вертикальная направленность коммуникационных потоков с преобладанием инструкций, решений и отчетов;
- ❖ высокая регламентированность работ, определяемая вышестоящими начальниками; сосредоточение ключевой информации на высших уровнях руководства, тенденция к централизованному принятию решений;
- ❖ технократизм в качестве доминирующей управленческой концепции.

Такая модель организации весьма эффективна в условиях стабильной и предсказуемой внешней среды, четких перспектив и целей развития, сравнительно медленной смены технологий. С возрастанием же динамичности и неопределенности внешней среды системы управления должны приобретать все более открытый, «органический» характер, вытесняя «идеальный порядок» механистических структур.

Однако, несмотря на разработку сложных прогностических методов и выделение специальных подразделений прогнозирования в структурах концернов, достоверность предвидения будущего продолжала оставаться на невысоком уровне [2].

Дальнейший анализ подводит нас к рассмотрению более широкого круга вопросов, связанных с методическими и методологическими просчетами, допускаемыми в ходе использования систем управления на основе концепции стратегического планирования.

1. Периодов (1–3 года), на которые разрабатывались планы, недостаточно для создания устойчивого конкурентного преимущества, которое конкуренты не смогли бы быстро скопировать либо превзойти.
2. Система стимулирования менеджеров поощряет в первую очередь достижение краткосрочных финансовых результатов, то есть выполнение месячных, квартальных, годовых

заданий по прибыли, доходу на инвестированный капитал, потоку денежных поступлений и т.п. Нисколько не умаляя значимости достижения этих результатов, отметим, что в условиях высокой нестабильности этого оказывается недостаточно.

3. Чрезмерная квантифицированность стратегических планов, которая явилась их большим недостатком, стремление к беспристрастному аналитическому обоснованию всех решений, столь явно проявившееся в системах стратегического планирования, в значительной мере способствовали потере компаниями организационной гибкости [2].

Кроме того, практика применения концепции стратегического планирования показала, что не учитывается ряд важных обстоятельств.

Принятие стратегических решений, характеризующихся большой неопределенностью, — не простой «линейный» процесс, а циклический, включающий возвраты на более ранние фазы, петли и т.п.

Ориентация в процессе планирования на финансовые, количественные показатели мешает осознанию менеджментом того факта, что стратегическое планирование — это, кроме всего прочего, а может быть, и в первую очередь, процесс социальный и политический. Социальный в том смысле, что связан с взаимодействием людей, отдельных индивидов в организации и т.д., политический в том, что планирование и разработка стратегии в явной или неявной форме рассчитаны на превращение разрозненных центров власти в организации, преследующие свои узкие интересы, в коалицию, которая будет поддерживать изменения стратегического характера при реализации стратегии.

Для выработки стратегических решений требуется не только научно-аналитический подход, но также и нестандартное творческое мышление и даже развитая интуиция, т.е. формулирование стратегии опирается на подсознательную, чувственную оценку корпоративных проблем, целей, обстоятельств, что плохо вписывается в рамки формального подхода к планированию [4].

Обратим внимание на то, что теоретически результатом внутрифирменного планирования признается не плановый документ, содержащий информацию о мероприятиях, которые организация предполагает выполнить в течение определенного периода времени, а «консенсус», единогласие членов организации в отношении ее целей и путей их достижения. Однако, интересы отдельных лиц и групп в корпорации, отражающие их различные ценностные установки, реализуются в различных, часто противоречивых целях. Общепринятые корпоративные целевые установки (формальные цели), задающиеся в форме различных финансовых и рыночных показателей (норма доходности, объем продаж, доход на акцию, доля рынка и т.п.) в рамках стратегического планирования, не отражают общие для членов организации морально-этические и культурные ценности, философские, мировоззренческие взгляды — факторы, необходимые для того, чтобы любая социальная группа прониклась чувством общности задач. Указанные цели отражают взгляды лишь верхушки пирамиды корпоративной власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева Ю.В. Теория управления / Ю.В. Васильева и др. М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Попов С.А. Стратегическое управление. Модульная программа подготовки менеджеров. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Уколов В.Ф. Теория управления / В.Ф. Уколов, А.М. Масс. М.: Экономика, 2006.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

А.Б. ГОГИЧАЕВ,

ФГОУ ВПО «Горский государственный аграрный университет»,
аспирант

М.М. МАЛЬСУРГЕНОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская
государственная сельскохозяйственная академия»,
аспирант

А.В. МИСАКОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская
государственная сельскохозяйственная академия»,
аспирант

В статье рассмотрены проблемы повышения эффективности производства. Проанализированы методические подходы анализа эффективности использования производственных ресурсов регионального АПК.

Ключевые слова: эффективность производства; производственные ресурсы; регион; агро-промышленный комплекс.

Коды классификатора JEL: Q15, Q16.

Повышение эффективности производства — главное направление в развитии рыночной экономики. Категория эффективности производства является широким понятием, связанным с экономией общественного труда, и характеризует продуктивность всего труда — живого и овеществленного. Она имеет различные толкования в силу своей объективной сложности, но в любом случае предусматривает сопоставление результата с затратами, или ресурсами, использованными для его достижения. Следовательно, уровень эффективности определяется сопоставлением двух величин — экономического эффекта (результата) и производственных затрат и ресурсов:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Эффект (результат)}}{\text{затраты (ресурсы)}}.$$

Показатели экономической эффективности дают представление о том, что ценой каких ресурсов и затрат достигается экономический эффект. Для характеристики эффективности применяются различные критерии, совокупность которых можно разделить на общие, учитывающие экономическую деятельность предприятия в целом, и частные, отражающие отдельные стороны этой деятельности.

Основой объективной оценки потенциальных возможностей хозяйствующих субъектов выступает определение их ресурсного потенциала. В условиях проведения экономической реформы, формирования рыночного механизма хозяйствования, проблема оценки ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, хозяйств, регионов приобретает особо важное значение [1].

Эффективность использования ресурсов является одним из главных в системе показателей эффективности производства в целом. Она может быть достигнута как за счет повышения продуктивности производства, так и путем увеличения количества производимой продукции и сокращения затрат на ее производство. На повышение эффективности сельскохозяйственного производства действует целый ряд других факторов: природно-климатические условия, плодородие почвы, культура земледелия и животноводства, уровень развития науки и техники, техническое оснащение, квалификация рабочих и другие факторы. Однако при анализе эффективности производства необходимо учитывать, что каждому уровню производства соответствует оптимальная величина и сочетание факторов. Для технологических факторов это — обеспечение максимальной величины отдачи на единицу ресурсов, которая для отдельных культур и продуктов измеряется уровнем урожайности и продуктивности. Для разных почвенно-климатических условий и соответствующего уровня системы земледелия существует своя нормативная величина урожайности, так же как и для различных пород скота и технологий кормления и содержания существует нормативная величина продуктивности. Однако при этом возникает вопрос: можно ли довести какой-либо фактор до нормативного уровня?! Если понимать буквально, то можно и не получить ожидаемого результата. Фактический эффект от действия суммы факторов будет ниже суммы нормативных прибавок от каждого из них в отдельности, что объясняется наличием

узких мест (прорывов). Увеличение фактора, не определяющего прорыва в системе, не приведет к нормативному росту эффекта. Иначе можно говорить лишь об относительной оптимальности нормативного уровня фактора и соответствующего ему эффекта.

На практике сложно обеспечить оптимальные уровни факторов производства, так как они — постоянно меняющиеся величины, уровень которых зависит от стадии развития объекта анализа, состояния среды. Поэтому доведение какого-либо фактора до нормативного уровня, когда уровень других факторов ниже нормативного, приведет к невозможности его эффективного использования. Узкое место в системе факторов определяет уровень использования всех взаимосвязанных с ним факторов, увеличение которых до ликвидации «прорыва» не обеспечит их нормативную отдачу. С этих позиций можно объяснить и убывающее влияние роста определенного фактора на результат, являющееся следствием нерационального соотношения факторов, которое выступает в сельскохозяйственном производстве как убывающее плодородие почвы.

Таким образом, фактор, находящийся в минимуме и определяющий «прорыв» в производственной системе, обуславливает возможность, уровень использования взаимосвязанных с ним факторов. Увеличение данного фактора ведет к росту использования других взаимосвязанных с ним факторов. Если один или несколько факторов (например, нормативная сумма осадков за определенный период) находятся в минимуме, то и фактор, величина которого достаточна (например, применение минеральных удобрений), используется недостаточно эффективно или неэффективно. В этой связи можно говорить о потенциальном и фактическом эффекте.

Потенциальный эффект фактора определяется его возможным воздействием на функцию при достаточном количестве других взаимосвязанных с ним факторов. А фактический эффект определяется непосредственным влиянием фактора на результат. Различие между потенциальным и фактическим эффектом характеризует резервы производства, обусловленные нерациональным соотношением факторов. Для определения потенциального и фактического эффекта факторов производства, выявления причин их расхождений и путей преодоления целесообразно применить комплексный анализ [3].

Как известно, эффективность производства — это комплексное понятие, отражающее влияние многообразия различных факторов. Она обуславливает необходимость определения комплексного показателя эффективности, учитывающего использование основных ресурсов производства. В связи с этим возникает проблема сведения разнокачественных показателей, характеризующих использование отдельных факторов производства, к единому.

Экономисты-аграрники предлагают в качестве оценки эффективности за основу брать статистическую группировку по качеству земель [1]. Фактическое значение выхода валовой продукции по выделенным группам является базисным для определения баллоресурсов. Для определения производственной мощности каждого хозяйства в баллоресурс, характеризующий среднее значение по группе, в которую входит данное хозяйство, вводят поправки на качество сельскохозяйственных угодий, фондооснащенность, трудообеспеченность. Данная методика трудоемка и сложна, а влияние на результативный показатель каждого фактора недостаточно обосновано.

Признавая необходимость учета производственных ресурсов и, вместе с тем, отводя важную роль текущим производственным затратам, некоторые ученые предлагают прямо суммировать их при определении уровня эффективности производства.

Классической считается методика прямого счета производственных ресурсов, все многообразие которых авторы выражают в трех элементах: земельные ресурсы, основные производственные фонды и трудовые ресурсы.

Недостатком данной методики является то, что в ней не учтен такой ресурс предприятий, как оборотные производственные фонды. Кроме того, здесь не учитывается значимость отдельных факторов, то есть степень влияния каждого фактора на конечные производственные показатели. Несмотря на это, предложенное направление было новым и давало необходимую достоверную информацию о мощности сельскохозяйственных предприятий.

В рыночной экономике для оценки ресурсов фирм, сельскохозяйственных предприятий более-менее приемлемой является методика Г.В. Савицкой [3]. По этой методике производственные возможности хозяйств определяются путем расчета индексов ресурсобеспеченности, которые выводятся из частных индексов с помощью формулы средней геометрической. А значимость конкретных факторов определяется на основе регрессионного анализа или экспертным путем.

Немалые разногласия среди ученых-аграрников, занимающихся данной проблемой, проявляются в выборе критерия (результативного показателя), который должен быть положен в основу оценки ресурсов. Так, в качестве критерия предлагают чистый доход, валовой доход, рентабельность производства, прибыль и т.д. Более обоснованной, логически увязанной и в то же время удобной для применения представляется нам классификация системы показателей, объединяющая три группы:

- 1) ресурсные;
- 2) результативные;
- 3) эффективности.

Ученые-аграрники продолжают поиск наиболее точных критериев для оценки ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий. На наш взгляд, и более подходящими критериями могут служить показатели валового дохода и валовой продукции в стоимостном выражении. Однако, если есть особенности сельского хозяйства как отрасли материального производства, в качестве критерия целесообразно выдвинуть только валовую продукцию. Исчисление валовой продукции в единицах цен, сопоставимых во времени, позволяет объективно оценивать эффективность ресурсного потенциала и результаты хозяйственной деятельности предприятий в целом. Увеличение выхода продукции на единицу земельной площади убедительно показывает, что хозяйство достаточно эффективно использует свои производственные возможности, в том числе земельные, материально-технические, трудовые и другие ресурсы.

Необходимо отметить, что комплексная оценка ресурсов не новый вопрос, который окончательного решения до сих пор не получил. Вышеперечисленные методики имеют общие недостатки, связанные с неполным учетом множества факторов. Факторы производства, учитываемые при оценке ресурсов в различных подходах, в основном совпадают: оценка земли в баллах, наличие основных и оборотных фондов (на единицу земельной площади), трудообеспеченность. Однако оценка этих факторов дает неполное представление о производственном потенциале хозяйства. Нельзя недоучитывать такие факторы, как природно-климатические условия, организационно-экономические и технологические, социальные факторы и другие. В методике, разработанной Всесоюзным научно-исследовательским институтом планирования нормативов Министерства сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации, предлагаются три метода оценки производственных ресурсов:

1. Индексный, когда определяется индекс по каждому ресурсу, а затем — средний индекс ресурсообеспеченности.
2. Денежной оценки производственных ресурсов, когда оценка земли производится на основе материалов земельно-оценочных работ, а трудовые ресурсы оцениваются в денежном выражении с помощью норматива компенсации выбытия одного основного работника производственными фондами.
3. Составления корреляционно-регрессионной модели. Необходимо отметить, что эти методы тоже имеют существенные недостатки:
 - ❖ не учитывается соотношение ресурсов между собой;
 - ❖ нет связи с фактическим использованием ресурсов, темпами прироста;
 - ❖ при первых двух методах не учитывается значимость ресурсов, степень их влияния на конечный результат;
 - ❖ не учитывается при оценке специализация хозяйств;
 - ❖ суммирование ресурсов в денежном выражении в настоящее время еще не представляется возможным из-за отсутствия приемлемых методик денежной оценки земли и трудовых ресурсов.

Несмотря на все эти недостатки, считаем возможным использовать для решения целого ряда практических задач результаты, полученные по каждому из этих методов.

Методика проведения комплексной оценки ресурсов должна включать, по нашему мнению, следующие этапы:

- подготовительный этап;
- выявление значимости отдельных видов ресурсов и их совокупного влияния на результаты сельскохозяйственного производства;
- выбор формы связи;
- расчет балла ресурсного потенциала по объектам оценки;
- применение на практике результатов предыдущих этапов (в аналитической работе, планировании, стимулировании производства в подразделениях предприятия и так далее).

На первом, или подготовительном, этапе проводится сбор, изучение, систематизация и анализ исходной информации, необходимой для оценки ресурсного потенциала. Изучаются и анализируются те показатели, которые характеризуют обеспеченность хозяйств основными видами ресурсов, а также условия сельскохозяйственного производства.

Земельные ресурсы сельскохозяйственных предприятий РСО—Алания характеризуются общей площадью сельхозугодий, их структурой (удельным весом пашни) и их качеством. Земли каждого хозяйства в зависимости от их плодородия получили оценку в баллах.

В настоящее время в РСО—Алания проведены не только бонитировка почв, но и экономическая оценка земли. Экономическая оценка земли дает количественную характеристику сложившегося плодородия по показателям: по продуктивности — стоимости валовой продукции растениеводства в кадастровых ценах и урожайности сельскохозяйственных культур; окупаемости затрат — стоимости продукции или урожайности на рубль затрат; дифференциальному доходу — дополнительной части чистого дохода на землях лучшего качества и местоположения.

Определяется величина трудовых ресурсов региона, республики. Трудовые ресурсы характеризуются среднегодовой численностью в расчете на 100 га сельхозугодий, или условной пашни.

Материально-технические ресурсы включают наличие основных производственных фондов и материальных оборотных средств, энергетические мощности, количество вносимых

удобрений и другие. Они являются факторами интенсификации производства и, в отличие от земельных и климатических ресурсов, являются регулируемыми. Если численность работников сельского хозяйства имеет тенденцию к снижению, то материально-технические ресурсы растут.

Необходимо отметить, что кроме перечисленных ресурсов сельскохозяйственных предприятий на конечные результаты производства влияют также природно-климатические, социально-экономические условия. Однако они являются трудноуправляемыми, то есть изменяются в меньшей степени, чем факторы интенсификации.

В процессе анализа следует учесть максимальное число факторов, влияющих на конечные результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Для того чтобы получить более устойчивую зависимость между факторами и результативными показателями, следует использовать данные минимум за 5 лет. Желательно проводить оценку по производственным типам хозяйств.

В разрезе выделенных типов, например, в хозяйствах, специализирующихся на производстве овощных культур, проводится анализ влияния различных факторов, характеризующих производственный потенциал хозяйств, на результативные показатели.

В процессе отбора в качестве факторов в производственные функции включают только существенные. Отсев несущественных факторов производится на основе значимости их для данного исследования и требований статистики с учетом их экономического смысла [4]. Для сопоставимости результатов оценки по группе полученные значения ресурсного потенциала хозяйств относят к среднему показателю.

Коэффициенты полученных уравнений регрессии можно рассматривать как показатели влияния отдельных факторов на результативный признак. Далее на их основе можно провести ранжирование всех факторов в связи с их значимостью и влиянием на конечный результат. Фактор, имеющий по абсолютной величине наибольшее значение коэффициента регрессии в ранжированном ряду будет стоять на первом месте. Остальные факторы располагаются по степени убывания коэффициента регрессии. Такое ранжирование возможно лишь в том случае, если числовые значения факторов имеют одинаковые единицы измерения [3].

В противном случае коэффициенты регрессии между собой прямо не сравнимы. Сопоставление значимости факторов становится возможным либо на основании расчета стандартизованных коэффициентов регрессии, либо с помощью коэффициентов эластичности.

Эти стандартные коэффициенты показывают, на сколько процентов в среднем изменяется результативный признак с изменением факторного на 1% при фиксированном положении других факторов. Коэффициент эластичности непосредственно указывает долю конкретного фактора в однопроцентном изменении результативного показателя. Их значение можно использовать для определения степени влияния каждого фактора на результативный показатель.

При определении эффективности использования земли спорным является вопрос, в каком выражении (стоимостном или натуральном) оценивать продукцию, то есть результативный показатель. Необходимо отметить, что при оценке эффективности использования земли определенный интерес представляют оба показателя: стоимостные и натуральные. Стоимостные показатели позволяют дать более полную характеристику эффективности использования земли, а применение натуральных показателей позволяет избежать повторного счета и обойтись без использования цен, еще не достигших совершенства.

Различие структуры сельскохозяйственных угодий в отдельных хозяйствах делает несопоставимой их хозяйственную ценность. Чтобы сравнивать сельскохозяйственные угодья с разной структурой, их выражают в соизмеримых единицах — гектарах условной пашни.

В современных условиях применяют разные методы пересчета естественных сенокосов и пастбищ в пашню. Одни экономисты пересчет ведут по соотношению урожайности сеяных трав и естественных угодий, другие — по соотношению себестоимости производства — 1 центнера кормовых единиц на пашне и естественных кормовых угодьях, третьи — предлагают продуктивность кормовых угодий (урожайность в кормовых единицах или денежном выражении) делить на продуктивность на 1 га физической пашни.

В общем формула пересчета площади сельскохозяйственных угодий в условную пашню имеет следующий вид:

$$S_y = S + S_c K_c + S_n K_n + S_M K_M + S_o K_o,$$

где S_y — площадь условной пашни, га; S — площадь физической пашни, га; S_c — площадь сенокосов, га; S_n — площадь пастбищ, га; S_M — площадь многолетних насаждений, га; S_o — площадь орошаемой пашни, га;

K, K_n, K_M, K_o — коэффициенты перевода соответствующих видов угодий в условную пашню, определяемые отношением продуктивности 1 га переводимого вида в угодий к продуктивности 1 га пашни.

Особенностью земельного ресурса является то, что при определении эффективности использования необходимо учитывать различие в плодородии почв. Для этих целей рассчитывается площадь соизмеримой пашни по плодородию, условно равноценной для всех хозяйств и регионов, по следующей формуле:

$$\Pi_c = \frac{S_y \cdot B}{100},$$

где P_c — площадь соизмеримой пашни, га; S_y — площадь условной пашни, га; Б — балл экономической оценки пашни.

Следовательно, наряду с естественной оценкой пашни, определяемой мерами площади, рассматриваются еще два дополнительных показателя, позволяющих учесть структуру и качество земельных угодий.

Как и метод группировок, корреляционно-регрессионный анализ, на основе которого предложена методика исчисления ресурсного потенциала, является эффективным методом оценки различных ресурсов, однако и он не позволяет решить проблему до конца. Этот метод целесообразно сочетать в ряду других методов, скажем, с экономико-математическими методами (линейное программирование, динамическое программирование). В результате решения задачи оптимизации, получается общая оценка ресурсов, которая выражается в показателе критерия оптимальности.

Таким образом, если в качестве критерия принять объем валовой продукции, то общая оценка ресурсов будет показывать способность сельскохозяйственного предприятия к максимальному выпуску продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басаев Б.Б., Басиев К.А., Бесолов Ф.Э. и др. Система ведения агропромышленного производства. Владикавказ: Изд. «Иристон», 2002.
2. Питерс Т. В поисках эффективного управления: опыт лучших компаний / Т. Питерс, Р. Уотерман. М.: Прогресс, 1997.
3. Савицкая Г.В. Анализ производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. М.: Инфра, 2005.
4. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: «Акалис», 1996.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА УСТОЙЧИВО-ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА: ПРИОРИТЕТЫ И МЕХАНИЗМЫ

Э.В. БАДМАЕВА

Южный федеральный университет, Северо-Кавказский НИИ
экономических и социальных проблем,
соискатель,
e-mail: isep@sfedu.ru

Рассмотрены приоритеты и механизмы совершенствования системы государственной поддержки восстановления и развития экономического потенциала устойчиво-депрессивного региона.

Ключевые слова: регион; экономика; государственное стимулирование.

Коды классификатора JEL: Q12, R11, M31.

В последние годы в России ведется достаточно активная работа по совершенствованию спектра инструментов и механизмов государственного стимулирования территориально-хозяйственного развития [1]. Вместе с тем, реализуемая в отношении устойчиво-депрессивных территорий политика РФ малоэффективна, непоследовательна, недостаточно системна и является периферийной по отношению к иным декларируемым и реализуемым целям региональной политики [3]. Характерный для периода макроэкономической стабильности растущий «поток» бюджетных трансфертов и инвестиций в регионы не снимал глубинных причин депрессивности, не благоприятствовал модернизации устойчиво-депрессивных территориально-хозяйственных комплексов. Разворачивающийся с лета 2008 года глобальный финансовый кризис обострил противоречие между ограниченностью бюджетных ресурсов РФ (особенно в среднесрочной перспективе) и потребностью наращивания государственной координации мезоэкономики в условиях углубляющейся асимметрии и дезинтеграции. Многолетняя установка на бюджетную «подпитку» депрессивных регионов, в этой связи, все в большей мере должна дополняться акцентом на восстановление и развитие их хозяйственных комплексов, в том числе и за счет полномасштабного задействования потенциала государственно-регулятивных мер. Трансформация государственной экономической политики в особой мере необходима применительно к республикам Юга России, включая и Калмыкию, которая с начала рыночных реформ существенно утратила свои позиции в экономической сфере, как в масштабе Южного федерального округа, так и в общероссийских сопоставлениях. Основные «точки роста» экономики (животноводство, сфера обращения, в первую очередь торговля, обрабатывающая промышленность) функционируют либо в рамках традиционной специализации, либо под воздействием финансовых «вливаний» из бюджета РФ. Сложившийся в республике характер инвестиционной активности можно охарактеризовать как бюджетозависимый, реализуемый по минимально-допустимому остаточному принципу. Декларируемые приоритеты модернизации региональной экономики при этом слабо подкрепляются инструментами государственного стимулирования, что консервирует устойчиво-депрессивный тип хозяйственного развития.

Понятие «депрессивности» применимо к любым территориально-хозяйственным системам, «не вписавшимся» в очередной «виток» экономической модернизации, макро- и геоэкономического развития, характеризующимся спонтанным и существенным ухудшением социально-экономической ситуации (в том числе и в межрегиональных сопоставлениях) и испытывающих острую потребность в кардинальной трансформации в отраслевом, технико-технологическом, институциональном, инфраструктурном и иных аспектах. «Накопленная» и игнорируемая (в том числе государственной политикой) депрессивность в сочетании с обстоятельствами периферийного позиционирования (доминанта первичной сферы, технико-технологическая отсталость, перманентное «вымывание» финансовых ресурсов) и нарастающего дефицита факторов экономического роста как традиционных (квалифицированная рабочая сила, капитал), так и современных (инновации, институты, высокоэффективный менеджмент и др.), ведет к формированию особого территориально-хозяйственного состояния «устойчивой депрессивности».

В условиях пролонгированного экономического кризиса устойчиво-депрессивные территории окажутся в еще большем отрыве от регионов — социально-экономических лидеров, проявят еще большие признаки депрессивности и хозяйственной отсталости. В данном контексте необходима реализация комплекса мер по «удержанию» финансово-инвестиционных ресурсов в высокопроблемных депрессивных регионах, в том числе на основе придания последним особого инвестиционно-экономического статуса, для чего необходимо: законодательное оформление

(в виде особого ФЗ) статуса депрессивного региона — бенефицианта особого экономического режима; четкая нормативно регламентированная идентификация депрессивных регионов (фактически, устойчиво-депрессивных) как объектов приоритетной господдержки и особого финансово-экономического режима; обязательное целевое резервирование части (не менее 5%) средств Инвестиционного фонда РФ и Банка развития в интересах депрессивных территорий.

Учитывая приоритеты экономической модернизации в сложных условиях бюджетно-финансового дефицита, поддерживая минимально приемлемый (и максимально возможный в макроэкономическом контексте) уровень федеральных инвестиций в инфраструктуру, следует, одновременно, повышать их эффективность за счет: выстраивания четкой, адаптированной для территории системы инвестиционных приоритетов (с акцентом на близкие к завершению объекты, объекты, чей ввод в эксплуатацию даст максимальный мультипликативный, ориентированный на модернизацию экономики эффект); снижения уровня криминогенности инвестиционно-строительной сферы. Не менее важным представляется размежевание федеральных и субфедеральных бюджетных инвестиций: федеральные направляются на решение стратегических федеральных задач и развитие узловых элементов инфраструктуры общего назначения, а субфедеральные ориентируются на «развязку» узких мест в инфраструктуре регионального и локального значения, на модернизацию объектов, находящихся в общерегиональной и локальной собственности.

Пролонгация механизма «накачки» депрессивных территорий должна сочетаться с: обеспечением «инвестиционной составляющей» межбюджетных трансфертов и в целом государственного финансирования в регионах [2]; «стыковкой» (синергией) федеральных и региональных инвестиций, а также средств частных (корпоративных) инвесторов; привлечением к инвестированию в устойчиво-депрессивных регионах крупного российского бизнеса с одновременной поддержкой инвестиционной активности местного малого и среднего бизнеса; взаимовыязкой «потока» бюджетных финансовых ресурсов в регион с позитивными изменениями в его экономике; возвратностью в федеральный бюджет инвестируемых в экономическое развитие депрессивных регионов средств.

Государственное обеспечение роста инвестиционной активности в условиях устойчиво-депрессивного региона должно реализовываться в том числе и в рамках следующего алгоритма. На первом этапе в согласовании Правительства Республики, МЭРТ РФ и бизнеса формируются и уточняются инвестиционные приоритеты Республики (в рамках «Программы социально-экономического развития Республики Калмыкия»), затем разрабатываются и увязываются во едином различного рода частные и государственные инвестиционные проекты (в рамках «Инвестиционного паспорта Республики Калмыкия» и «Программы инвестиционного развития Республики Калмыкия»). Под обоснованные инвестиционные проекты Республика запрашивает у РФ инвестиционные кредиты, формируя на их основе свой Инвестиционный фонд. Инвестиции в приоритетные хозяйственные и инфраструктурные проекты из этого фонда позволяют привлечь дополнительные целевые субсидии из федерального бюджета («инвестиционные субсидии» РФ), что согласно действующим нормам практически удваивает стимулирующие возможности на уровне субъекта РФ. Часть необходимых инвестиционных ресурсов (в «доразвитие» общей инфраструктуры) одновременно напрямую идет из соответствующих фондов РФ (Инвестиционный фонд РФ, средства ФЦП, средства министерств и ведомств). Дополнительные бюджетные доходы, возникшие в ходе реализации инвестиционных проектов на начальных этапах «зачитываются» как новые «инвестиционные кредиты» РФ депрессивному региону, на последующих (по заранее согласованному графику) — возвращаются в бюджет Российской Федерации. Таким образом, основным инструментом привлечения государственных инвестиционных ресурсов в региональную экономику в предлагаемом алгоритме может выступить специфический межбюджетный «инвестиционный кредит», передаваемый региону из бюджета РФ на срочной основе за счет части поступлений от собираемых в регионе федеральных налогов и предназначается исключительно для формирования Регионального инвестиционного фонда в интересах инвестиционной поддержки приоритетных отраслей региональной экономики (в форме лизинга, банковских субсидий, иных возможных инвестиционных инструментов). Инвестиционный кредит должен дополняться другими (уже традиционными) формами государственного инвестирования (прямые федеральные инвестиции, дотации и др.). Основные полномочия по мониторингу и коррекции данного финансово-инвестиционного алгоритма при этом должны возлагаться на специальный «Наблюдательный совет экономического развития Республики Калмыкия», в котором были бы представлены не только интересы региона, но и федерального центра, а также инвестиционно-активного бизнеса.

Важным элементом системы государственной поддержки восстановления и развития экономического потенциала устойчиво-депрессивного региона при определенных обстоятельствах способно стать и частно-государственное партнерство. На территории Калмыкии в настоящее время имеют место многочисленные примеры привлечения частного бизнеса к решению различного рода инфраструктурных и иных социальных задач (благоустройство населенных пунктов, ремонт школ и т.п.). Вместе с тем, речь в подобных случаях, идет не столько о взаимовыгодном

партнерстве сколько о легализованной и ориентированной на «общее благо» форме административной дани, фактически «довзимании» теневого налога от неучтенных же доходов теневой экономики (выпас неучтенного скота и т.п.). Для полномасштабного «запуска» механизмов ЧГП в республике (равно как и в любом ином устойчиво-депрессивном регионе) необходимыми видятся следующие институциональные и финансовые условия: наличие нормативно-правовой основы функционирования координационных, экспертных и согласительных органов межсекторного характера при органах государственной власти регионального уровня; представительство бизнеса в региональных парламентах; создание регулярных институциональных площадок частно-государственного партнерства (инновационные и инвестиционные форумы, выставки и т.п.) на региональном уровне; создание консультативных и совещательных подразделений органов власти с межсекторным составом участников на региональном и муниципальном уровнях; «запуск» совместных государственно-частных программ развития ЧГП; формирование «пула» потенциальных проектов для реализации на основе механизма частно-государственного партнерства; предоставление налоговых льгот, госгарантий или иных стимулов для представителей бизнеса при условии их участия в частно-государственных проектах; наличие специализированных структур развития механизма частно-государственного партнерства в регионе; создание реестра предприятий — потенциальных партнеров взаимодействия; коррекция целевых программ развития приоритетных сфер экономической деятельности региона с использованием механизма ЧГП и др. Необходима также реальная бюджетно-финансовая и имущественная мотивация для налаживания взаимовыгодного партнерства власти и частного бизнеса с учетом специфики депрессивного региона. Ресурсы для подобной мотивации должны формироваться на совместной основе на федеральном (целевые субсидии на «запуск» проектов ЧГП в высоко-депрессивных регионах, часть средств ФЦП) и региональном (средства РЦП, подготовленные объекты и инвестпроекты для ЧГП) уровнях. Стратегические приоритеты ЧГП для территории должны определяться совместно (на региональным и местном уровнях с учетом федеральных приоритетов) и прописываться в «Концепциях...», «Программах...» и «Стратегиях социально-экономического развития...» территории на среднесрочный и долгосрочный период.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бейбалаева Д.К. Экономическое развитие депрессивного региона // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 22. С. 41–46.
2. Джурбина Е.П. Мезоэкономические детерминанты и приоритеты системы межбюджетных трансфертов. Ростов-на-Дону. 2006.
3. Дружинин А.Г. Глобальное позиционирование Юга России: факторы, особенности, стратегии. Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2009.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.Ю. МАИРОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
соискатель
кафедра «Экономический анализ и аудит»

А.З. ГАУЖАЕВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
соискатель
кафедра «Экономический анализ и аудит»

В статье рассмотрены проблемы информационного обеспечения стратегического управления предприятиями регионального производственного комплекса.

Ключевые слова: информационное обеспечение, стратегическое управление, предприятия, регион.

Коды классификатора JEL: R11, R13.

Ни одна сфера жизни современного общества не может функционировать и устойчиво развиваться без развитой информационной структуры. И это, прежде всего, касается экономической сферы: национальный информационный ресурс является в настоящее время одним из главных источников экономической стабильности, поскольку позволяет при эффективном использовании компенсировать главный фактор негативного воздействия на состояние стабильности функционирования субъектов рынка, а именно — фактор необходимости принятия стратегических управленческих решений в условиях неопределенности и динамической изменчивости конкурентной среды.

По мнению американского исследователя G. Kovasich [7], основными причинами роста важности информации для устойчивого развития экономического потенциала страны являются:

1. Переход мировых держав из индустриальной в постиндустриальную эпоху, т.е. процесс, получивший на Западе название «информационная революция». При этом основной особенностью этого процесса является высокая скорость трансформации не только отдельных элементов, но и общества в целом. «Информационная революция» приводит к возрастанию роли информационных технологий во всех сферах жизни общества, и прежде всего в экономических отношениях.
2. Исчерпаемость «классических» ресурсов (природных, людских и т.д.) бизнеса, что приводит к усилению международной борьбы за контроль над ними. Причем особенностью этой борьбы является то, что в нее вступают не государства, а конкретные предприятия и корпорации, и она проявляется в конкурентной борьбе за право владения и пользования источниками исчерпаемых ресурсов.
3. Неисчерпаемость информации, ее способность к воспроизведению неограниченное число раз, а также ее способность быстро трансформироваться и передаваться, что наряду с возникновением глобальных телекоммуникационных систем предоставляет владельцам этого ресурса неограниченные возможности для реализации своих интересов во всем мире, именно поэтому информация сейчас, замещая другие ресурсы, становится силой и новым инструментом для бизнесменов и правительств.

Термин «информация» относится, пожалуй, к числу наиболее популярных в современном обществе. В газетах и журналах, с экранов телевизоров и по радио на нас лавиной катятся «информационные потоки», «информационные системы», «информационные технологии», «средства автоматизации» и десятки, если не сотни, других производных от слова «информация» [3].

Определения понятия информации столь многочисленны и разнообразны, что их использование для выявления ее значимых свойств, количественных и качественных оценок, необходимых для проектирования информационной системы, весьма затруднено.

В контексте исследуемой проблемы необходимо определить содержание данной категории, сущностные характеристики понятия «информация»: природу информации, положение и роль субъекта, наблюдателя, границы и степень материальности информации. Существенным также является определение места и взаимосвязи данной категории в ряду других категорий и понятий, связанных или наиболее близких: «неопределенность», «знания», «сообщения», «коммуникации» и «коммуникационный процесс».

В первоначальном смысле термин «информация» означал сведения вообще. В данном случае информация рассматривалась как любые знания, сведения, данные, получаемые или накапливаемые в процессе развития науки и практической деятельности людей. Такое широкое

понимание, содержащееся в энциклопедических и толковых словарях, объединяет любые сведения, как полезные, так и бесполезные (шумы).

Позднее многие авторы стали рассматривать информацию как совокупность новых, ранее неизвестных сведений, как меру устранения неопределенности. Клод Шеннон [6] в работах по теории информации утверждает, что в сообщении информации тем больше, чем большую неопределенность оно устраняет. Данное определение оказывается весьма полезным при количественных оценках информации. Единицей измерения информации в количественном аспекте, которая широко используется в технических науках, является бит, это положение, применительно к социально-экономическим исследованиям, вызывает существенные методологические трудности. Знаки являются одновременно формой представления и формой выражения информации. Анализ разнообразия указанных форм, их специфических свойств и отношений позволяет вывести количественные оценки объема экономической информации. Объем символической информации определяется количеством букв, знаков, символов, сообщений, листов и др., объем воспринимаемой информации характеризует полноту информации о каком-либо объекте для принятия обоснованного решения. Он зависит от символического объема, формы представления (текст, графика, формулы, звук), временного интервала на ее обработку, сложности самой информации или ее обработки, текущего состояния объекта управления.

Во-первых, социально-экономические системы связаны не только с динамикой фактических параметров, но и с будущим развитием. В конкретный момент невозможно определить границы полезности сведений или данных в пространственном и временном аспекте. Сведения, определяемые как бесполезные, излишние или недостоверные в данный момент, могут быть интерпретированы иначе в будущем.

Во-вторых, значительная часть информации в социально-экономических исследованиях, в том числе при стратегическом управлении, не может быть определена лишь в символическом эквиваленте.

В работе [6], наряду с рассмотренными выше, предложены еще два определения информации.

Информация — это мера расширения и развития тезауруса получателя. В данном случае информация рассматривается не только как новые и полезные сведения, но понятные, сопряженные с имеющимся у получателя запасом информации. Эта информация определенным образом упорядочена в виде систематизированного словаря понятий с указанием логических и смысловых связей между ними (тезаурусом).

Информация — это мера полезности полученных и усвоенных знаний. В данном случае речь идет об использовании информации, т.е. информации, способствующей решению конкретных задач, прагматической информации.

Остальную информацию получатель отсекает как прагматический шум. Таким образом, можно считать, что все рассмотренные определения информации правомерны и могут использоваться применительно к конкретному классу задач (табл. 1).

Таблица 1

Существующие дефиниции категории «информация» и направления их применения*

Определение категории	Применение
1. Любые знания, сведения, данные	Оценка информационных ресурсов в целом. Выявление неявной, скрытой информации и ее активизация
2. Совокупность новых, ранее неизвестных сведений	Количественная оценка информации
3. Информация — мера расширения тезауруса получателя	Оценка информации с позиции ее потребительских свойств
4. Информация — мера полезности полученных и усвоенных знаний	Прагматическая оценка информации

С категорией информации тесно связан ряд других категорий и, в первую очередь, понятие «неопределенности», которое широко используется в практическом менеджменте. В философии проблема неопределенности исследуется с позиции того, является ли она объективной или субъективной характеристикой бытия. Неопределенность — это состояние ума принимающего решения субъекта или уровень его знаний о конкретной ситуации, таким образом, неопределенность является атрибутом не ситуации, а знания о ней.

Согласно подходу, наиболее распространенному в менеджменте, неопределенность связана в большей степени с характеристиками внешней среды. Согласно Ж.Ж. Ламбену [5], степень неопределенности внешней среды определяется количеством и точностью информации, которой располагает фирма. Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения.

Степень неопределенности внешней среды может быть оценена значениями следующих параметров: привычность событий в сопоставлении с событиями, имевшими место в прошлом; темп изменений событий в сопоставлении с реакцией фирмы; предсказуемость будущего на основании прошлого опыта и навыков.

Общая нестабильность оценивается как среднеарифметическая по каждому фактору. Если

средняя оценка превышает 3,5, то внешняя среда оценивается как крайне нестабильная. Данные опроса показали, что более 80% менеджеров оценивают уровень нестабильности выше 3,5. Данная методика широко используется на практике в проведении экспресс-анализа внешней среды. Однако, с точки зрения более глубокого исследования, представляется необходимым уточнить и конкретизировать некоторые факторы, ввести дополнительные, учитывающие некоторые особенности российской среды бизнеса, измерить степень важности каждого фактора в общей мере неопределенности.

По нашему мнению, следует также определиться в понимании категорий «информация» и «знания». Большинство авторов, как правило, их отождествляют. Конечно, в некоторых аспектах они совпадают, однако мы придерживаемся мнения, что знания — более широкая категория. В этом отношении, на наш взгляд, более предпочтительно придерживаться точки зрения Д. Белла и М. Кастельса, четко отделяющих роль и значение знания от роли и значения информации. Информация может выступать основным производственным ресурсом постиндустриального общества, тогда как знание становится внутренним источником его прогресса [6].

Несмотря на общеупотребительное отождествление понятий «информация» и «данные», необходимо обозначить те различия между ними, которые определяют дальнейшее построение информационных систем. Существенными для уточнения взаимосвязи данных понятий являются следующие тезисы:

1. Данные могут рассматриваться как признаки или записанные наблюдения, которые в данный момент времени не оказывают воздействия на поведение. Они превращаются в информацию, если такое воздействие на поведение будет иметь место. Информацией являются использованные данные.
2. Информация имеет общетеоретическое значение «меры упорядоченности системы», а данные сводят информацию до объекта тех или иных преобразований. В этом отношении данные представляют собой конкретные сведения на носителе, которые можно подвергнуть обработке, в том числе и компьютерными средствами. Таким образом, используя терминологию системного подхода, данные — это сигналы, а информация — это стимулы, воздействующие на поведение организации.

Б. Гейтс подчеркивает не только статический, пассивный, но и динамический аспект информации [2]. Вслед за М. Дертоузом, он вводит понятие «информационная работа» — «преобразование информации посредством человеческой мысли или компьютерной программы». Информационная работа — проектирование здания, обсуждение контракта — требуется для большинства реальных данных. Таким образом, «информационная работа» представляет собой интеллектуальный процесс и отличается от простых вычислительных функций, имеющих характер физического преобразования информации. Такое понимание согласуется в большей степени с разделением категорий знания и информации. По оценкам М. Дертоуза, приводимым Б. Гейтсом, информационная работа порождает 50–60% ВВП индустриально развитых стран [2]. Безусловно, современные компьютеры и информационные технологии, при условии эффективного их использования, предоставляют возможность сокращения неизмеримого количества рутинных операций, связанных с обработкой первичных данных. Высвобождающиеся ресурсы переключаются на функции, связанные с анализом информации и получением знания.

Для целей дальнейшего исследования, помимо определения понятия информации, необходимо также уточнить категорию, связанную с функциями преобразования и использования информации, которая является ключевой в исследовании — это «информационное обеспечение».

Информационное обеспечение управления — многогранное понятие. Под термином «информационное обеспечение» понимается, во-первых, органически взаимосвязанная совокупность элементов, взаимодействие которых организовано определенным образом в единую технологию, реализующую правила и методологические принципы эффективного преобразования информации в соответствии с потребностями управления. Во-вторых, это сведения, знания, предоставляемые потребителю в ходе работ по удовлетворению его информационных потребностей, и соответствующим образом обработанная информация. В-третьих, это одна из составляющих современных автоматизированных систем, рассматриваемая наряду с техническим, программным и иными видами обеспечения.

Смысл информационного обеспечения заключается в органическом соединении научных знаний, научной методологии и методики с новейшими техническими средствами во всех проявлениях информационной работы.

Нами под информационным обеспечением стратегического управления предприятием понимается процесс удовлетворения потребностей пользователей в информации, необходимой для принятия стратегических решений. Для осуществления процесса информационного обеспечения необходимо наличие информационной системы.

В научной и экономической литературе нет четко определенной и устоявшейся иерархии понятий «информационное обеспечение», «информационная система» и «система информации». В данном случае нам представляется наиболее широким понятие информационной системы. Рассматривая ее как систему, позволяющую создавать, хранить, получать, обрабатывать информацию, а также обмениваться ею, в состав информационной системы можно, на наш взгляд,

включать информационный контур, информационные средства, а также персонал, осуществляющий действия с информацией.

Под системой информации понимается совокупность проектных решений по объемам размещения, формам организации информации. Она включает в себя показатели, справочные данные, классификаторы и кодификаторы информации, унифицированные системы документации, информацию на различных носителях, тогда как система информации — это вся информация, характеризующая предприятие, а также совокупность принципов формирования состава информационных объектов, необходимых для выработки, принятия и контроля решений в системе управления.

К пониманию соотношения категорий «информационная система» и «система информации» существует два подхода. Согласно первому эти категории понимаются как одноуровневые. При втором подходе система информации является частью информационной системы.

Информационная система на структурном уровне представляет совокупность элементов технической, управленческой поддержки и системы информации.

Техническая поддержка включает совокупность аппаратных средств (компьютерные средства и вычислительная техника, оргтехника, коммуникационные средства), программного обеспечения, технического персонала (системные администраторы, программисты, операторы, секретари и т.д.) и информационных технологий. Управленческая поддержка включает в себя совокупность следующих функций и задач: определение потребности в информации, организация и управление информационным обменом, использование при принятии управленческих решений в процессе стратегического управления, защита информации.

Система информации представляет собой совокупность информационных источников и объектов, структурированных по различным признакам, системам ее поиска и обработки. Система информации состоит из информационных источников, банков и баз данных, моделей и методов принятия решения [1].

На физическом уровне информационная система может быть представлена как совокупность процессов движения информации (сбора, обработки, анализа и обновления). Структура информационной системы на коммуникативном уровне отражает логику модели связи (коммуникации). Интеллектуальный уровень связан с постепенной эволюцией характера управленческих информационных процессов от простейшей рутинной работы по сбору и регистрации первичных данных к информационной работе (термин, предложенный Б. Гейтсом и отражающий творческий характер деятельности лица, принимающего решения) [2].

Разработанная нами модель информационного обеспечения процесса стратегического управления разнопрофильным предприятием (строительно-монтажное объединение) и соответствующий категориальный аппарат предполагает следующие принципиальные положения и уточнения: информационное обеспечение, поддерживаемое информационной системой, не сводится к техническим вопросам передачи данных и информационным технологиям. В данной постановке в содержание информационного обеспечения заложен более широкий смысл, чем в терминологии, принятой в теории информации; информационную систему и систему информации мы рассматриваем как разноуровневые категории. Система информации, наряду с другими блоками, является частью информационной системы; процесс информационного обеспечения представлен на физическом уровне как процесс движения и циркулирования информации, на коммуникативном уровне как процесс связи, на интеллектуальном уровне как процесс постепенной эволюции информационных процессов от рутинных, конторских, технических и вычислительных операций к информационной работе (творческому, созидательному процессу).

Предложенная модель информационного обеспечения процесса стратегического управления требует конкретизации, ориентированной на определение ключевых системообразующих объектов. Первичным объектом информационной системы является элемент информации. Упорядочение всех элементов стратегически важной информации с позиции ее различных принципов является основой формирования структуры или каркаса информационной системы, позволяет выстраивать элементарные и общие информационные процессы в зависимости от задач пользователя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: ПИТЕР, 1999.
2. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001.
3. Информатизация бизнеса: концепции, технологии, системы / под ред. А.М. Карминского. М.: Финансы и статистика, 2004.
4. Ковалев В.В. О критериях определения неплатежеспособности предприятий // Бухгалтерский учет. 1994. № 10.
5. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996.
6. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. М., 1963.
7. Hurwitz Group Inc. Risk management: The New IT Challenge — BindView. Mar. 2000. URL: <http://www.bindview.com/hurwitz wp 11 Sep. 2000>.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СУБЪЕКТА РФ

Р.А. ХУХИЯ

Волгоградский государственный университет,
аспирант

Обоснована система финансового менеджмента государственного долга субъекта Федерации. Основное внимание уделено определению объемов заимствований и методам расчета безопасного объема региональных займов: соблюдения предельных ограничений размера долга и расходов на его обслуживание; долговой емкости бюджета; оценка оптимального уровня долговой нагрузки и уровня кредитоспособности субфедерального бюджета.

Ключевые слова: государственный долг субъекта Федерации; финансовый менеджмент; субфедеральные долговые обязательства; бюджетные ограничения; уровень долговой нагрузки бюджета; уровень кредитоспособности регионального бюджета.

Коды классификатора JEL: H63.

Региональная система финансового менеджмента государственного долга субъекта Федерации представляет собой совокупность стратегических, тактических и оперативных мероприятий, осуществляемых на региональном уровне, связанных с планированием, осуществлением, погашением долговых обязательств, а также контролем и анализом за этими видами деятельности в целях наиболее эффективного осуществления социально-экономических задач, стоящих перед государством и регионами. Эта система включает комплекс специфических методов организации заимствований, закрепленный в нормативных актах, принятых органами управления конкретной территории.

Современная система финансового менеджмента субфедеральных долговых обязательств находится на этапе становления. Основное внимание при управлении государственным долгом регионов уделяется определению объемов заимствований, и для оценки возможности привлечения новых займов используется метод соблюдения предельных ограничений размера долга и расходов на его обслуживание. Согласно общему правилу предельный объем государственного долга субъекта РФ не должен превышать утвержденный общий годовой объем доходов бюджета субъекта РФ без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений.

Для субъектов РФ, в бюджетах которых доля межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) из федерального бюджета в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет превышала 60% объема собственных доходов консолидированного бюджета, установлено более жесткое ограничение. Предельный объем долга такого субъекта РФ составляет 50% утвержденного общего годового объема доходов бюджета субъекта РФ без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений [2].

В некоторых регионах администрации ввели дополнительные, более жесткие ограничения, прописывая их в региональном законодательстве. Так, законом о государственном долге Нижегородской области предусмотрены следующие бюджетные ограничения [5]:

- верхний предел государственного долга области не должен превышать 40 процентов от объема доходов областного бюджета без учета финансовой помощи от бюджетов других уровней системы Российской Федерации;
- предельный объем расходов на обслуживание государственного долга в соответствующем финансовом году не должен превышать 15 процентов объема расходов областного бюджета в соответствующем финансовом году;
- объем долговых обязательств, погашаемых в соответствующем финансовом году, не должен превышать 20 процентов от объема доходов областного бюджета без учета финансовой помощи от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- доля государственных гарантий в структуре государственного долга области не должна превышать 15 процентов от общего объема.

Предельные ограничения размера долга и расходов на его обслуживание приняты и в Волгоградской области:

- предельный объем государственного долга области не должен превышать утвержденный общий годовой объем доходов областного бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений;
- предельный объем расходов на обслуживание государственного долга не должен превышать 15 процентов объема расходов областного бюджета, за исключением объема расходов, которые осуществляются за счет субвенций, предоставляемых из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [4].

В настоящее время расширяется круг методик, предлагаемых для расчета безопасного объема региональных займов. К ним относятся:

- ❖ расчет долговой емкости бюджета;
- ❖ оценка оптимального (безопасного) уровня долговой нагрузки;
- ❖ определение уровня кредитоспособности субфедерального бюджета.

Алгоритм управления региональными заимствованиями на основе расчета долговой емкости бюджета был разработан в результате взаимодействия международных организаций, Министерства финансов РФ и финансовых органов субъектов Федерации. Для его реализации в рамках Проекта Технического содействия реформе бюджетной системы на региональном уровне предложена примерная институциональная структура управления заимствованиями [3, с. 156: 8]. Общие подходы к формированию основных контуров региональной системы финансового менеджмента государственного долга субъекта Федерации, основанной на расчете долговой емкости, приводятся во Временных методических рекомендациях по управлению государственным и муниципальным долгом для субъектов РФ и муниципальных образований, в работах ряда ученых, в законодательных актах отдельных территорий [9, 3].

Долговая емкость (профиль заемной мощности) бюджета представляет собой превышение доходов бюджета субъекта РФ над его текущими расходами без учета расходов на обслуживание существующих долговых обязательств в каждом периоде выбранного интервала времени, который не может быть короче длительности перспективного финансового плана, а период — превосходить финансовый год.

На основе долговой емкости бюджета региона определяются необходимые и возможные объемы привлечения прямых и условных обязательств. Их расчеты проводятся исходя из условия, что прогнозы обслуживания и погашения прямых обязательств и объемов ожидаемых платежей по условным обязательствам не превышают долговой емкости бюджета. Кроме этого, в соответствии с ограничениями, установленными Бюджетным кодексом Российской Федерации и долговой емкостью бюджета в рамках подготовки проекта бюджета и программы внутренних заимствований на очередной финансовый год, планируется структура долга.

Различают фактическую и свободную долговую бюджетную емкость. Фактическая долговая емкость бюджета определяет предельные объемы погашения и обслуживания долговых обязательств, которые можно осуществлять за счет доходов бюджета. Свободная емкость является характеристикой возможного объема новых государственных заимствований субъекта Федерации в выбранном интервале планирования [6]. Она представляет собой средства бюджета субъекта Федерации после исполнения уже принятых прямых и ожидаемых условных обязательств в соответствующем периоде.

Помимо оценки долговой емкости, в отдельных регионах в настоящее время на законодательном уровне представлены методики, направленные на определение оптимального (безопасного) уровня долговой нагрузки. В качестве примера можно привести Москву, где определение предельного безопасного размера долга проводится на основании значения «капитального ресурса», определяемого как разность между доходами бюджета и суммой текущих расходов бюджета и определенной части расходов капитального характера; размер долга по данному методу не должен превышать полученной разницы [7]. К положительной черте данной методики можно отнести и то, что расчеты проводятся не только на период законодательно установленного планирования (3 года), но и на весь период до погашения долговых обязательств, принятых городом к моменту составления прогноза. Одновременно в перспективных расчетах по каждому году должны обеспечиваться законодательно установленные предельные величины, связанные с осуществлением заимствований субъектами Российской Федерации [7].

Финансовый менеджмент регионального долга предполагает определение не только объема, но и структуры заимствований. Для этого предлагаются методики оценки целесообразности осуществления займов как для реализации отдельных целей социально-экономического развития, так и по различным видам. В литературе приводятся методики определения объема долговых обязательств в таких частных ситуациях, как:

- вынужденное рефинансирование долговых обязательств;
- добровольное рефинансирование долговых обязательств;
- инвестиционное заимствование.

Для определения объемов заимствований на вынужденное рефинансирование долговых обязательств рекомендуются следующие расчеты:

- определение долговых обязательств, рефинансирование которых приведет значения показателей в диапазон не критических значений. Определяются долговые обязательства, платежи по обслуживанию или погашению которых приходятся на критические периоды расчета. Такие долговые обязательства становятся претендентами на вынужденное рефинансирование. Для каждого критического периода расчета и для каждого отобранного долгового обязательства проверяется, приведет ли рефинансирование (исполнение) данного долгового обязательства (или его части) к устранению критических значений показателей. Отбор начинается с долговых обязательств, имеющих наибольший объем

расходов по обслуживанию, затем рассматриваются долговые обязательства с меньшим объемом расходов по обслуживанию;

- объемов заимствований, необходимых для вынужденного рефинансирования долговых обязательств. Для каждого отобранного долгового обязательства, вынужденное рефинансирование которого требуется провести, рассчитывается условная стоимость его досрочного погашения (выкупа). Для кредитов кредитных организаций и бюджетных кредитов, в договоре о получении которых оговорена возможность досрочного погашения, условная стоимость погашения рассчитывается с учетом условий кредитных договоров. В иных случаях условная стоимость досрочного погашения (выкупа) рассчитывается как номинальная сумма основного долга и начисленных, но не выплаченных процентных платежей. Более точно условная стоимость досрочного погашения (выкупа) определяется в процессе переговоров с кредиторами;
- суммарного объема условной стоимости погашения (выкупа) всех долговых обязательств, соответствующих критическим значениям показателей, является объемом заимствований, требуемых для проведения вынужденного рефинансирования долговых обязательств.

Потребность в проведении добровольного рефинансирования долговых обязательств определяется условиями, сложившимися в данный момент на рынке заимствований, и условиями привлечения уже действующих долговых обязательств. Должен быть рефинансирован тот объем действующих долговых обязательств, стоимость обслуживания которых выше, чем стоимость вновь появившихся альтернативных заимствований.

Достаточным критерием для оценки возможности привлечения новых заимствований является выполнение условия, при котором привлечение новых заимствований позволит снизить совокупные расходы на обслуживание и погашение долговых обязательств. Для оценки данного условия сравниваются показатели приведенной стоимости долговых обязательств. Дисконтирование каждой операции осуществляется на основе ставки или ставок дисконтирования. Значение ставок выбирается субъектом РФ (например, ставка рефинансирования Банка России). Для каждого из долговых обязательств (рефинансируемого и привлекаемого) на основании графика платежей рассчитывается приведенная стоимость расходов на обслуживание и погашение долга [1].

Таким образом, определяется разность между необходимым объемом бюджетных инвестиций и объемом возможного финансирования бюджетных инвестиций за счет доходов бюджета в конкретном финансовом году, которая представляет собой объем средств, требуемый для финансирования бюджетных инвестиций за счет заимствований, то есть потребность в инвестиционных заимствованиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев У.И. Управление региональными долговыми обязательствами (на примере Карачаево-Черкесской Республики) // Финансы и кредит. № 6 (342). 2009. С. 26.
2. Борисов А.Н. Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЗАО «Юстицинформ», 2008. // СПС «Гарант»
3. Дорждеев А.В. Институциональные аспекты управления региональным долгом. Волгоград: Издатель, 2008; Региональные финансы: опыт, стратегии, перспективы / под ред. Дорждеева А.В., Завьялова Д.Ю. М.: Финансы, 2008.
4. Закон Волгоградской области от 30 апреля 2008 г. № 1678-ОД «Об управлении государственным долгом Волгоградской области», ст. 6.
5. Закон Нижегородской области от 7 сентября 2006 г. № 83-З «О государственном долге Нижегородской области».
6. Концепция управления государственным долгом Омской области на период до 2010 года (утвержденная Указом губернатора Омской области от 28 июня 2007 г. № 84).
7. Постановление Правительства Москвы от 06.06.03 № 318-ПП «О Концепции управления государственным долгом города Москвы и использовании заемных средств в городском бюджете».
8. Система управления долгом и условными обязательствами на региональном и муниципальном уровне. М.: Весь мир, 2005. С. 15.
9. Временные методические рекомендации по управлению государственным и муниципальным долгом для субъектов РФ и муниципальных образований. М., 2003. <http://www.gfu.ru/old/CD/autorun/06.html>.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РОСТА ЗАНЯТОСТИ И ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Л.Л. ГИШКАЕВА

Чеченский государственный университет,
г. Грозный

Рассматриваются особенности и направления развития малого бизнеса в Чеченской Республике. Большое внимание уделяется изучению проблем, с которыми сталкиваются чеченские предприниматели, определяется важность государственной поддержки предпринимательских структур региона.

Ключевые слова и фразы: предпринимательство; малый и средний бизнес; Чеченская Республика; занятость; государственная поддержка; рабочие места.

Коды классификатора JEL: L21, L26.

Становление рыночных структур в России невозможно без возрождения и развития предпринимательства, которое в годы советской власти являлось запрещенным видом деятельности. Так, за период с 1986 по 1990 гг. примерно 1200 человек было привлечено за занятие предпринимательством к уголовной ответственности.

Закономерное историческое развитие России с неизбежной сменой феодализма с господством натурального хозяйства рыночной экономикой (капитализм, по К. Марксу), основанной на товарном производстве, было нарушено победой большевиков в 1917 году и установлением советской власти.

Следует отметить, что к началу Первой мировой войны Россия достигла значительных успехов на пути развития капитализма, несмотря на довольно позднее вступление в данную стадию. «Россия сохи и цепи, водяной мельницы и ручного ткацкого станка стала быстро превращаться в Россию плуга и молотилки, паровой мельницы и парового ткацкого станка. Нет ни одной отрасли народного хозяйства, подчиненной капиталистическому производству, в которой бы не наблюдалось столь же полного преобразования техники» [7].

«Перед бывшими соцстранами и, прежде всего, перед Россией стоит весьма трудная задача: вернуться в рыночную систему, но так, чтобы попасть не в ранний капитализм, а хотя бы в самый начальный этап современного общества. Для этого требуется сохранить весь российский научно-технический и образовательный потенциал (он очень высок), построить рыночную инфраструктуру (банки, биржи, конкуренцию, таможи, инвестиционные фонды, сервисные фирмы), поддержать бизнес (экономически и законодательно), перевоспитать антирыночный менталитет населения, избавиться от криминальной экономики, побороть монополизм» [2].

С принятием 10 апреля 1991 г. Закона СССР «Об общих началах предпринимательства граждан СССР» был узаконен данный вид деятельности на территории страны и, таким образом, определен ориентир в сторону рыночных преобразований.

«Динамичное социально-экономическое развитие многих стран мира обеспечено развитием малого и среднего предпринимательства. Малые и средние предприятия действуют как самостоятельно, так и интегрируясь с системообразующими корпорациями. Все это обеспечивается развитой системой финансирования и кредитования малого и среднего бизнеса, которая сложилась исторически и была создана для решения задач ускоренного экономического развития. При этом во всех странах финансовая инфраструктура малого и среднего бизнеса рассматривается государством как важнейший элемент национальной экономики» [4].

В передовых странах мира на долю малого бизнеса приходится примерно 70% всех предпринимательских единиц в стране, но большая часть ВВП и национального дохода страны создается акционерными обществами и представителями крупного бизнеса [9]. Огромный опыт в данном направлении накоплен в Тайване, где на долю малого и среднего бизнеса приходится 45% ВВП и 78% занятых в стране, выполняющих, таким образом, роль главного локомотива развития экономики [3].

В условиях постиндустриального общества возрастают потребности малого и среднего бизнеса в области внедрения инноваций, проведения исследований, маркетинга. Возникает необходимость в производстве в небольших объемах разных товаров с высокой добавленной стоимостью. Особенно большие возможности в данном направлении в таких сферах экономики, как здравоохранение, спорт, отдых, развлечения, производство фруктов и разведение

цветов, включая традиционные отрасли народного хозяйства. Практически во всех странах активно развивается средний и малый бизнес, который в полной мере учитывает современные особенности мировой экономики (такие, как инновационный императив, автономизация работника, его творческое взаимодействие с работодателем, высокие темпы реализации бизнес-идей на практике).

Важное значение при этом уделяется развитию предпринимательских качеств, к которым относят: потребность в научно-технических достижениях, склонность к принятию риска, личностные ценности, вера в возможность повлиять на ход событий связывают с национальной принадлежностью, в свою очередь, связывая менталитет того или иного народа с географическими, природно-климатическими особенностями существования. [1].

Именно в сфере малого и среднего бизнеса, как показывает практика, находятся резервы повышения занятости населения ЧР, так как население республики имеет склонность и способности к организации своего дела. Как отмечает У. Масаев — президент Союза промышленников и предпринимателей Чеченской Республики: «Чеченцы народ инициативный и трудолюбивый, дай им минимальные возможности для бизнеса — и они себя реализуют» [8]. В целом стоит отметить, что, по данным социологов, в ЮФО около 20% трудоспособного населения хотели бы заниматься предпринимательством. Этот показатель вдвое выше, чем по стране, даже выше, чем в среднем по Европе [14].

Развитие малого предпринимательства Чеченской Республики имеет свою давнюю историю. Еще во второй половине 80-х гг. с началом перестроечных процессов и принятия Закона «О кооперации» в республике начали появляться первые кооперативы — «генераторы» малого бизнеса, занимавшиеся производством и реализацией различных товаров и услуг. Предприниматели Чечено-Ингушетии очень активно развили предпринимательскую деятельность как на внутреннем рынке, так и за пределами республики. С принятием Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» началось создание новых коммерческих структур различных организационно-правовых форм: товариществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ открытого и закрытого типа, производственных кооперативов и др. До конца 1993 г. в республике происходил интенсивный рост предпринимательского сектора. С началом политического кризиса и двух последовавших военных кампаний в ЧР предпринимательскому сектору был нанесен значительный урон. Но даже в сложившейся обстановке предприниматели республики (в основном женщины) доставляли из соседних регионов различные товары для населения.

За период 2000–2009 гг. в республике наметилась положительная тенденция в развитии и росте данного сектора. Так, на 1 января 2009 г., по данным органов статистики, в Чеченской Республике зарегистрировано: 5721 малое предприятие частной формы собственности и 26 058 индивидуальных предпринимателей. Данные показатели превышают аналогичные показатели 2008 г. на 12% и 18% соответственно [6]. Для сравнения приведем данные по Дагестану: 8600 малых предприятий, более 32 370 предпринимателей без образования юридического лица, 9600 крестьянско-фермерских хозяйств 13.

В то же время, по некоторым оценкам, в сфере малого бизнеса в Чеченской Республике работают (с учетом теневого сектора) не менее 120 000 человек, или свыше 50% от общей численности занятых в экономике. В целом по России в малом бизнесе занято не более 17–19% трудоспособного населения [12]. Наибольший удельный вес в малом бизнесе занимают предприятия торговли, общественного питания, сельского хозяйства, строительства, оказания различных услуг [10].

Чеченские предприниматели участвуют на республиканских, региональных и общероссийских ярмарках и выставках, получают награды и признание высокого уровня своей деятельности, имеют возможность конкурировать и заключать взаимовыгодное сотрудничество со всеми желающими. Что касается взаимодействия наших предпринимателей с зарубежными коллегами, то оно невозможно из-за действующего постановления Правительства РФ «О мерах по предотвращению проникновения на территорию РФ членов зарубежных террористических организаций, ввоза оружия и средств диверсий в установленных пунктах пропуска через государственную границу РФ в пределах Северокавказского района».

— Предприниматели — это наиболее активная часть населения, это люди, умеющие решать проблемы. Именно с предпринимателями, их бизнесом, мы в Чеченской Республике связываем надежды на улучшение качества жизни всего населения, — отмечает Ш. Шуаипов (председатель комитета Правительства ЧР по малому бизнесу и предпринимательству).

Основными направлениями деятельности начинающих предпринимателей в республике являются, как правило, такие отрасли, как торговля или общепит. Однако в последнее время достаточно перспективными видами бизнеса стали строительство и производство стройматериалов. При этом отмечается тенденция вложения заработанного капитала в создание производственных предприятий. Большой интерес чеченских предпринимателей вызывает также промышленный розлив местных минеральных вод, высокое качество которых подтверждается на многих выставках и конкурсах. Стоит также добавить, что многие местные бизнесмены выбирают инновационные проекты, среди которых можно отметить разработку установки по изготовлению пластиковых труб, универсального мини-трактора [11].

Субъекты малого бизнеса Чеченской Республики сталкиваются в целом с рядом таких трудностей, как:

- ◆ недостаточность собственных финансовых и материальных средств для создания и развития своего бизнеса;
- ◆ отсутствие рынка лизинговых услуг;
- ◆ отсутствие ликвидного залогового обеспечения и гарантий;
- ◆ отсутствие надежных правовых гарантий защиты прав собственности;
- ◆ отсутствие государственного страхования субъектов предпринимательства;
- ◆ нехватка квалифицированных кадров субъектов предпринимательства;
- ◆ отсутствие налоговых льгот для предпринимателей ЧР и несовершенство системы налогообложения;
- ◆ отсутствие гарантий социальной защищенности и безопасности предпринимателей;
- ◆ ограничение доступа малых предприятий к производственным мощностям и имуществу, реструктуризация предприятий;
- ◆ административные барьеры на пути становления и развития малого предпринимательства;
- ◆ несовершенство законодательства;
- ◆ высокие ставки арендной платы;
- ◆ частые проверки контрольно надзорных органов;
- ◆ коррупция должностных лиц;
- ◆ сложная криминальная обстановка;
- ◆ проблема землепользования;
- ◆ полное отсутствие возможности участия в приватизации госимущества в РФ 1991–2000 гг.;
- ◆ отсутствие программы возмещения ущерба, причиненного в результате событий 1994–2000 года;
- ◆ неуккомплектованность Арбитражного суда ЧР для осуществления оперативной защиты прав предпринимателей ЧР [5].

Стоит также отметить слишком высокую стоимость перевода жилых помещений в категорию нежилых. Кроме того, многие предприниматели из-за дороговизны не в состоянии на сегодняшний день подключать свои коммерческие объекты к электросетям, газоснабжению и водоснабжению.

В целях поддержки и развития малого предпринимательства в Чеченской Республике 12 мая 2005 года Правительством республики была утверждена программа развития и поддержки малого предпринимательства в ЧР «От выживания — к процветанию». К сожалению, предусмотренная на реализацию программы сумма 45,0 млн рублей после процедур согласования была снижена до 26,2 млн руб., и даже эти средства предприниматели не получили [10]. В то же время, по оценкам специалистов, для поддержки малых предпринимателей и дальнейшего развития предпринимательства в сложившихся условиях необходимы ежегодные инвестиции в размере 100 млн рублей [10]. Так, в Дагестане на развитие малого бизнеса было выделено 41 млн рублей, в Краснодарском крае — более 100 млн рублей, в Москве — 1 млрд 200 млн рублей [10].

Несмотря на мировой финансовый кризис, руководством республики принято решение выделить из местного бюджета на развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства 140 миллионов рублей, тем самым увеличив ранее предполагавшуюся сумму в два раза.

Одними из основных мероприятий, реализация которых ожидается в ближайшие годы, являются программы поддержки начинающих предпринимателей — гранты начинающим на создание собственного бизнеса, развитие микрофинансирования, образовательные программы, в том числе повышение квалификации, разовые лекции, стажировки, семинары. Также планируется поддержка приоритетных для Чеченской Республики пилот-проектов. Главными критериями в отборе таких проектов станет количество создаваемых рабочих мест, наполняемость рынка экспортозамещающими товарами.

Подчеркивая важность и значение малого предпринимательства для Чеченской Республики, Президент республики отмечает: «Вообще делать упор на развитие государственного сектора экономики — вчерашний день. Предприятия малого и среднего бизнеса создают во много раз больше рабочих мест, чем строительство крупных государственных предприятий. Причем создание новых рабочих мест в частном секторе происходит без затрат из государственного бюджета. Наоборот, поступления в бюджет только возрастают по мере расширения производств частных предпринимателей. Эффективность же государственного сектора экономики в разы меньше» [5].

По мнению автора, только государственная поддержка в устранении указанных барьеров в развитии малого бизнеса в Чеченской Республике сможет направить сектор малого предпринимательства региона в цивилизованное русло и таким образом решить в значительной степени проблемы занятости и доходов чеченского общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С. Теория переходной экономики. Ростов-на-Дону : Феникс. 2002. С. 76–77.
2. Белоусов В.М. Экономическая теория в вопросах и ответах. Ростов-на-Дону. Изд-во: Феникс. 1998. С. 51.
3. Бирюков А. Развитие малого и среднего бизнеса — локомотив экономики (опыт Тайваня) // Вопросы экономики. 2000. № 9. С. 128.
4. Выдержка из резолюции Второй международной научно-практической конференции по проблемам финансирования и кредитования сектора малого и среднего бизнеса в России // Региональная экономика: теория и практика. 2005. № 8 (23). С. 16.
5. «Госсектору пора уступить» // Газета «Грозненский рабочий» № 7 от 2 марта 2007.
6. «К качественно новому этапу развития» // Газета «Вести» № 42 от 18 марта 2009.
7. Ленин В.И. Развитие капитализма в России. М.: Изд-во «Политическая литература», 1986. С. 514.
8. Масаев У. «Возродим республику вместе». М.: Изд. ООО «Виолена-М», 2003. С. 7.
9. Пороховский А. Российская рыночная модель: путь, реализации // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 36.
10. «Развитию малого предпринимательства — государственную поддержку» // Газета «Молодежная смена» № 67 от 24 августа 2005.
11. Российская газета. Регион. № 148 от 12 июля 2007.
12. Саралинова Д.С. Обеспечение занятости населения как один из факторов восстановления экономики и социальной сферы Чеченской Республики. Сбор. материалов межвузовской научной конференции «Экономика Чеченской Республики: тактика и стратегия восстановления и развития». Грозный. Изд. ЧГУ.
13. «Состояние и перспективы развития малого предпринимательства в Чеченской Республике» // Газета «Малый бизнес» № 1 от 1 марта 2006.
14. «Хлеб — проблема государственная» // Газета «Столица». № 44 от 4 июня 2005.

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ПРЕДПРИЯТИЯМ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Р.М. ОГУЗОВА

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
соискатель
кафедра «Бухгалтерский учет»

Л.Х. КУНИЖЕВА

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
соискатель

В статье рассмотрены особенности стратегического управления применительно к предприятиям строительного комплекса, проанализированы различные подходы к организации стратегического планирования на предприятиях.

Ключевые слова: стратегия; управление; планирование; структура; элементы; предприятия.

Коды классификатора JEL: M11, M21, R58.

Ключевым термином, используемым в теории и практике стратегического управления, является «стратегия». Выбор стратегии и ее реализация составляют основную часть содержания стратегического управления строительным предприятием [2]. В настоящее время однозначное определение понятия стратегии дать довольно трудно, ввиду его сложности и многогранности. Так, в «Большом экономическом словаре» слово «стратегия» (от греческого *войско+веду*) определяется как «искусство руководства; общий план ведения этой работы, исходя из сложившейся действительности на данном этапе развития». А.А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд считают, что «стратегия — обобщающая модель действий, необходимых для достижения поставленных целей путем координации и распределения ресурсов компании» [4]. Стратегия определяет цели и основные пути их достижения так, что организация получает единое направление действий.

Таким образом, стратегия определяет границы возможных действий организации и принимаемых управленческих решений.

Существуют и другие определения стратегии: стратегия — это установленная на достаточно длительный период совокупность норм, ориентиров, направлений, сфер, способов и правил деятельности, обеспечивающих рост и высокую конкурентоспособность организации, укрепляющих ее позиции на рынке, повышающих способность к выживанию в конкретной ситуации. Авторы считают, что стратегия предприятия представляет собой план действий, определяющий приоритетные стратегические задачи, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей, а главная задача стратегии состоит в том, чтобы обозначить путь перевода предприятия из его настоящего состояния в желаемое руководством будущее состояние.

Как видно из приведенных примеров, в определениях различных авторов много общего. В этой ситуации следует согласиться с мнением О.С. Виханского и рассматривать стратегию строительного предприятия как «долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы деятельности предприятия, средств и форм его деятельности, системы взаимоотношений внутри предприятия, а также позиции предприятия в окружающей среде, приводящее предприятие к его целям» [2].

Определившись с основным понятием, далее следует ответить на вопрос, что представляет собой стратегическое управление строительным предприятием? Сделать это можно, обратившись к истории и предпосылкам возникновения теории стратегического управления.

Еще 30 лет назад стратегические принципы в практике управления фирмами отсутствовали. Только на стыке 60–70-х гг. появляются новые методы управления и вместе с ними термин «стратегическое управление». Возникновение и использование методологии стратегического управления вызваны объективными причинами, вытекающими из характера изменений, в первую очередь во внешней среде предприятий [3].

В развитии методологии стратегического управления можно выделить несколько этапов (табл. 1). Долгосрочное и стратегическое планирование достаточно широко используются в практике управления многих крупных организаций, хотя последнее внедрялось медленно и с большим трудом в течение последних 20 лет.

Таблица 1

Этапы развития методологии стратегического управления

Название этапа	Характеристика этапа
Управление на основе контроля за исполнением	Реакция организаций на изменения появляется после совершения событий
Управление на основе экстраполяции	При ускорении темпов изменений, когда будущее еще можно предсказывать путем экстраполяции прошлых тенденций (долгосрочное планирование)
Управление на основе предвидения изменений	При возникновении неожиданных явлений и ускорении темпа изменений, когда предусмотреть будущие тенденции и определить реакцию на них возможно путем выработки соответствующей стратегии (стратегическое планирование)
Управление на основе предвидения и инициирования изменений	Дальнейшее логическое развитие стратегического планирования. Состоит из двух взаимодополняющих подсистем: подсистемы анализа и планирования стратегии и подсистемы реализации стратегии. Его суть — управление стратегическими возможностями предприятия (регулярное стратегическое управление)
Управление на основе гибких экстренных решений (находится в стадии становления)	Складывается в настоящее время, в условиях, когда многие важные задачи возникают настолько стремительно, что их невозможно вовремя предусмотреть (стратегическое управление в реальном масштабе времени)

Основное различие между долгосрочным и стратегическим планированием заключается в трактовке будущего. В системе долгосрочного планирования делается допущение, что будущее может быть предсказано путем экстраполяции исторически сложившихся тенденций роста. Руководители обычно исходят из того, что в перспективе итоги деятельности предприятия улучшатся по сравнению с прошлым, и эту посылку закладывают в обоснование плана. Типичный результат такой практики — постановка оптимистических целей развития, с которыми не сходятся реальные результаты деятельности. Иногда они могут быть выше, но чаще — существенно ниже планируемых.

В системе стратегического планирования не предполагается, что будущее непременно должно быть лучше прошлого и его можно изучать методами экстраполяции. Поэтому в стратегическом планировании важное место отводится анализу перспектив предприятия, задач которого является выяснение тех тенденций, опасностей, возможностей, а также отдельных чрезвычайных ситуаций, которые способны изменить сложившиеся тенденции [1].

Известно, что термин «долгосрочное планирование» употребляют для обозначения работ по планированию мероприятий, которые будут сказываться на деятельности предприятия в долгосрочном аспекте. При этом в зависимости от сферы деятельности эта перспектива может охватывать 5, 10 или более лет. Содержание определения «долгосрочное планирование» во многом зависит от условий, в которых оно осуществляется: то, что считается долгосрочным для одной фирмы, может быть краткосрочным для другой. Следовательно, плановый горизонт для разных предприятий может быть различным. В этом смысле использование термина «стратегическое планирование» представляется более предпочтительным, поскольку оно не вводит в заблуждение относительно горизонта планирования и указывает на важность и сущность этой работы.

В последнее время содержание регулярного стратегического менеджмента как вершины науки управления предприятием в различных публикациях раскрыто достаточно подробно. В некоторых из них за основу берутся идеи известных западных ученых — И. Ансоффа, М. Портера, Дж. Пирса, Р. Робертсона, Дж. Хиггенса, П. Друкера. При этом ряд одинаково звучащих понятий в силу специфики содержания и новизны использования в экономических знаниях нередко толкуется по-разному.

Мы разделяем мнение авторов, определяющих регулярное стратегическое управление как деятельность по экономически эффективному достижению перспективных целей организации на основе получения и/или удержания конкурентных преимуществ и активного взаимодействия с внешней средой. Однако данное определение имеет существенный недостаток — оно не позволяет ответить на вопрос о том, каким образом формировать систему стратегического управления, в частности, на строительном предприятии. Поэтому следует воспользоваться трактовкой, приведенной в [3], согласно которой регулярное стратегическое управление (далее — стратегическое управление) строительным предприятием можно представить как процесс, определяющий последовательность действий предприятия по разработке и реализации стратегии. Он включает постановку целей, выработку стратегии, определение необходимых ресурсов и поддержание взаимоотношений с внешней средой, которые позволяют предприятию добиваться поставленных задач.

Из вышесказанного следует, что стратегическое управление строительным предприятием появилось путем эволюционного развития из стратегического планирования, которое составляет его сущностную основу. Суть произошедших изменений, на наш взгляд, сводится к разбиению процесса стратегического планирования, состав которого различен у различных авторов, на три взаимосвязанных, но в то же время достаточно самостоятельных вида деятельности, соответствующих основным функциям управления: 1) разработку стратегии на основе анализа внешней и внутренней среды организации, рассмотрение альтернатив; 2) реализацию стратегии; 3) контроль и оценку полученных результатов. Это потребовало переноса понятия «стратегический» с планирования на другие функции управления, что привело к появлению термина «стратегическое управление». Отсюда изменения в системе управления строительным предприятием. На нем организуется комплексное стратегическое планирование, а структура управления строится таким образом, чтобы обеспечить выработку долгосрочной стратегии, позволяющей достичь намеченных целей. Кроме этого, существуют управленческие механизмы реализации и изменения стратегии через систему планов и контроля их выполнения. Следовательно, состав системы стратегического управления строительным предприятием складывается из подсистем стратегического планирования, реализации стратегии и оценки. Эти подсистемы отвечают за взаимодействие с внешней средой, разработку, осуществление и ревизию стратегии предприятия.

Стратегическое планирование применительно к строительным предприятиям понимается нами как процесс моделирования эффективной деятельности предприятия на определенный период функционирования. На этом этапе устанавливаются цели развития строительного предприятия и условия их изменения в неопределенной рыночной среде, а также, в соответствии с возможностями предприятия, определяется способ реализации поставленных целей и задач.

Соответственно, задача подсистемы стратегического планирования на строительном предприятии заключается в обеспечении разработки специфических стратегий различной степени неопределенности, временной ориентации и горизонта планирования на основе соизмерения его целей, ресурсов и возможностей. Задача подсистемы реализации стратегии — увязать результаты стратегического планирования с тактическим и оперативным управлением путем постановки (разработки) и решения стратегических задач предприятия. Действие подсистемы оценки реализации стратегии направлено на обеспечение функции контроля. При этом в данном случае контроль нацелен не столько на обнаружение совершенных в прошлом ошибок, сколько на идентификацию необходимых поправок курса в будущем.

По нашим наблюдениям, большинством современных ученых все аспекты сущности стратегического управления связываются со специфичностью экономического субъекта — предприятия, формирующего и претворяющего в жизнь адекватную собственной природе стратегию. Для ее выработки и реализации субъекту необходимо обладать достаточной экономической массой или высокой экономической мобильностью (потенциалом, о котором мы говорили выше). Экономическая масса дает возможность противостоять ударам динамичной и неопределенной внешней среды, неуклонно следовать стратегическому курсу. Экономическая мобильность создает условия для эффективного маневрирования в изменяющейся обстановке, умелого уклонения от неожиданно возникающих опасностей и последовательного продвижения к своей цели, при использовании скрытых возможностей внешней среды и скорости передвижения.

Представляется, что экономическая масса и мобильность определяются в первую очередь ресурсами предприятия. В различных отраслях экономики они различаются как по объему, так и по содержанию. Именно недостаток ресурсов — финансовых, материально-технических, информационных, интеллектуальных — не позволяет экономическим субъектам успешно разрабатывать и реализовывать собственную стратегию подчас даже в самых благоприятных внешних условиях.

Роль ресурсов в стратегическом управлении принципиально важна не только потому, что без них предприятие не достигнет стратегической цели.

Стратегическое значение ресурсов (потенциала) предприятия состоит, во-первых, в заключающихся в них возможностях разрабатывать оптимальную для субъекта стратегию (источник формирования), во-вторых, в принципиально допустимом воздействии на внешнюю среду фирмы (характер использования), в-третьих, в специфической стратегической постановке целей субъекта (направления действия) [2].

В большинстве публикаций справедливо указывается, что выработка и реализация стратегии предприятия требуют больших затрат ресурсов, однако в данном случае речь идет не просто об обладании ресурсами или возможностях их приобретения. Огромное значение имеет качество менеджмента, его способность стратегически рационально сочетать эти ресурсы, увязывать их с очевидной компетенцией фирмы. Отсюда важнейшая характеристика «стратегичности» субъекта — находить адекватную имеющимся ресурсам рыночную нишу и действовать в ней.

Разработка стратегии строительного предприятия не ограничивается затратами материальных и финансовых ресурсов, а также времени. Большое значение имеют информационные и интеллектуальные ресурсы. Разработка и реализация стратегических решений предполагают обладание значительным объемом информации — собираемой, систематизируемой и анализируемой

в течение всего периода ведения бизнеса. Но информационные ресурсы предприятия тесно связаны с интеллектуальными, следовательно, строительное предприятие должно располагать высококвалифицированными кадрами.

Организационная структура также влияет на стратегический потенциал предприятия. В настоящее время оргструктуры большинства строительных фирм перегружают высшее руководство решением текущих задач, не позволяя в должной степени сосредоточиться на стратегических проблемах организации. К этому следует добавить характерное для российского менеджмента нежелание делегировать полномочия подчиненным. По этим причинам многим руководителям объективно не хватает стратегической направленности действий.

Обладание стратегическими, по сути, ресурсами позволяет строительному предприятию принципиально определить характер их использования во взаимоотношениях с внешней средой организации. Выражение «приспособление к новым условиям», часто используемое для характеристики деятельности успешно развивающихся фирм, представляется нам не совсем удачным, поскольку создает впечатление пассивности их экономической стратегии, ее направленности преимущественно на внутренние изменения [4]. Бесспорно, приспособляемость к изменяющимся условиям среды может быть основанием для длительного и успешного существования строительного предприятия. Однако стратегия означает не столько следование за изменениями окружения и осуществление стратегических изменений на предприятии, сколько активное взаимодействие с внешней средой. В определенном смысле можно утверждать, что это и будут стратегические изменения, важнейшая составная часть собственно реализации стратегии. При этом воздействие на внешнюю среду не означает и не предполагает изменения макроэкономической ситуации в стране. Оно направлено в первую очередь на формирование непосредственного окружения строительного предприятия — потребителей, поставщиков, конкурентов, региональных и местных органов власти. Формы и методы этого воздействия могут быть разнообразны — реклама, выбор партнеров по бизнесу и определение условий сотрудничества с ними, ценовая политика, методы конкурентной борьбы и способы защиты собственных экономических интересов, влияние на органы государственной власти и управления, привлечение СМИ (в том числе создание собственных). Отметим, что некоторые особенности современной российской государственности (лоббирование, коррупция, бесконтрольное использование бюджетных средств и т.д.) создают широкие возможности для деловых кругов формировать необходимую им внешнюю среду.

С указанных позиций термин «приспособление к новым условиям» достаточно адекватен, так как высокая динамичность и трудно прогнозируемая направленность изменений внешней среды, неопределенность влияющих факторов требуют огромных ресурсов для создания потенциала противодействия угрозам и не позволяют большинству строительных предприятий сколько-нибудь значительно изменять внешнюю среду. Со стратегической точки зрения подобное понятие представляется односторонним.

Следовательно, далеко не всякое строительное предприятие в состоянии разрабатывать и, что самое главное, реализовывать собственную стратегию. Получение им прибыли и перспективы существования могут основываться на приспособлении к внешней среде. Субъект стратегического менеджмента не только обладает достаточным потенциалом для формирования стратегии, адекватной внешней и внутренней среде, но и способен использовать свои ресурсы для перестройки внешней среды, безусловного применения ее благоприятных возможностей и предотвращения талящихся угроз, ориентации деятельности на получение достаточной прибыли в долгосрочном периоде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И.Х. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И.Х. Ансофф; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. М.: Экономика, 1989.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учеб. / О.С. Виханский. М.: Изд-во МГУ, 1995.
3. Грушенко В.И. Кризисное состояние предприятия: поиск причин и способов его преодоления: [Электронный ресурс] / В.И. Грушенко, Л.В. Фомченкова. Режим доступа: <http://www.dis.ru/manag/arhiv/1998/1/2.html>.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л.Г.Зайцева, М.И.Соколовой. М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.

МЕТОДИКА ВЫДЕЛЕНИЯ ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

И.В. НОВИКОВА

Ставропольский государственный университет,
доктор социологических наук, профессор,
заведующая кафедрой регионоведения и региональной экономики,
e-mail: Iren-n@rambler.ru;

Н.И. КРАСНИКОВ

Ставропольский государственный университет,
аспирант
кафедра регионоведения и региональной экономики,
e-mail: Iren-n@rambler.ru

В статье рассматриваются методические вопросы оценки экономической безопасности региона. Разрабатывается и обосновывается система индикаторов экономической безопасности региона и их пороговых значений, позволяющая всесторонне оценить уровень развития производственной, производственной, инфраструктурной, финансовой, социальной и инновационной сфер экономики региона, выявить критические звенья, препятствующие эффективному осуществлению воспроизводственного процесса и ведущие к разрушению системы экономической безопасности региона.

Ключевые слова: экономическая безопасность; регион; индикаторы; пороговые значения.

Коды классификатора JEL: H56, O18.

Состояние экономической безопасности региона может быть оценено с помощью специальных средств: показателей, индикаторов, критериев оценки, разрабатываемых и используемых в государственной статистике и в различных областях науки. Региональные социально-экономические интересы, угрозы и пороговые значения показателей должны учитывать специфику экономики и социальной сферы данного региона, соответствующие параметры в этой сфере в целом по России. Однако индикаторы экономической безопасности страны и регионов не могут быть одинаковы. В настоящее время более-менее проработанным является вопрос по определению показателей уровня экономической безопасности страны.

Показатели или индикаторы, по которым определяются пороговые значения, выступают системой показателей экономической безопасности. Важно подчеркнуть, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим.

Пороговые значения должны приобрести статус одобренных или утвержденных на государственном уровне количественных параметров, соблюдение которых должно стать неременным элементом правительственных экономических программ. К сожалению, этого не произошло, утвержденных количественных параметров пороговых значений до сих пор нет.

Для построения системы экономической безопасности самое важное свойство индикаторов — это их взаимодействие, которое существует всегда, только при определенных условиях нарастают силы опасности они выходят за определенные границы, приобретают экстремальный характер и становятся очевидными. Накопление информации о численных параметрах такого взаимодействия необходимо для определения социально-экономических последствий принимаемых макроэкономических решений, оценки значимости тех или иных угроз экономической безопасности.

В настоящее время ни в одной из научных работ не предлагается система индикаторов экономической безопасности регионов с определенными пороговыми значениями. На уровне страны такие значения были предложены С.Ю. Глазьевым [2].

На наш взгляд, некоторые из предложенных С.Ю. Глазьевым индикаторов можно взять за основу для разработки системы индикаторов экономической безопасности региона, такие, например, как: объем ВВП на душу населения, инвестиции в % к ВВП, расходы на НИОКР, доля в населении людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, продолжительность жизни, дифференциация доходов, уровень преступности, уровень безработицы, доля импорта во внутреннем потреблении. Другие являются отражением общегосударственной политики и в зависимости от региона не будут различаться. Поэтому следует выработать именно региональную систему индикаторов экономической безопасности различных сфер экономики региона, которые выделены нами

в определении: продовольственной, производственной, инфраструктурной, финансовой, социальной, информационно-технической и инновационной.

Так, за индикатор безопасности продовольственной сферы может быть взят критерий, предложенный С.Ю. Глазьевым, — доля импорта продовольствия с пороговой величиной 25%. Это, на наш взгляд, аргументируется тем, что продовольственная безопасность региона зависит от того, насколько он сам себя может обеспечить необходимым продовольствием в случае прекращения поставок продуктов питания извне, а также тем, что самообеспеченность продовольствием — гарантия полноценного обеспечения питанием населения региона.

Для оценки производственной безопасности можно предложить несколько индикаторов и их пороговых величин.

Одним из индикаторов, обобщающих работу всех сфер экономики региона, является размер ВРП на душу населения. Это очень важный показатель, так как он отражает материальные возможности населения региона, а «пониженные материальные возможности населения данной территории могут способствовать поддержке различного рода экстремистских настроений и являют собой угрозу территориальной целостности страны на данном геополитическом направлении» [7, с. 209]. Пороговое значение может быть то же, что предложенное С.Ю. Глазьевым — 50%.

Безопасность производственной сферы во многом зависит от того, насколько обновляются и рационально используются основные фонды экономики, что особенно актуально в условиях глобализации и нарастающих конкурентных процессов: «Определение оптимального соотношения вложений, направляемых на развитие и обновление основных фондов..., на каждом этапе экономического развития является наиболее ответственной и приоритетной проблемой управления социально-экономическим развитием, элементом стратегии формирования конкурентоспособного типа воспроизводства» [7, с. 63]. Одним из индикаторов является степень износа основных фондов промышленных организаций, его пороговым значением, по мнению многих ученых, является 60%. [7, 5].

Другим индикатором, характеризующим процессы обновления основного капитала, является соотношение коэффициента обновления и выбытия основных фондов: желательное соотношение 3:1, значит, пороговое значение — 3 [3, с. 104].

Другой индикатор связан с понятием чистого регионального продукта (ЧРП), который представляет собой разницу между валовым региональным продуктом и амортизационными отчислениями. По мнению К.Р. Макконелла и С.Л. Брю, равновесный уровень производства чистого национального продукта достигается тогда, когда он равен объему сбережений населения плюс инвестиции. То есть, для равновесного производства необходимо равенство инвестиций и сбережений. Значит, для устойчивой, безопасной экономики должен быть принят такой порог соотношения сбережений и инвестиций, как единица. По мнению этих же авторов, соотношение может быть и выше единицы, тогда данный уровень ЧРП будет просто слишком высоким, чтобы быть устойчивым [4, с. 222].

Важный фактор производственной безопасности — привлечение иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции могут служить катализатором подъема многих отраслей экономики региона, а значит, служить укреплению экономики региона и его экономической безопасности. Для того чтобы иностранные инвестиции стали весомым фактором активизации инвестиционного прогресса и социально-экономического развития, их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал должна быть не менее 15–17% [5, с. 105].

Для оценки инновационной сферы, например, в США используется отношение расходов на НИОКР штата к производимому в нем валовому продукту [3, с. 53]. Здесь может быть принято пороговое значение в 2,0%, как предложил С.Ю. Глазьев.

Следующий индикатор — соотношение внутренних текущих затрат на фундаментальные исследования (ФИ), прикладные исследования (ПИ) и разработки (Р). Оптимальное соотношение — 1,0:3,0:9,0 [3, с. 169].

Связанный с ним индикатор — соотношение затрат на технологические инновации и затрат на ИР. Это соотношение отражает спрос на результаты НИР со стороны производства. Оптимальная величина — 2,0, ее и следует взять в качестве порогового значения. [1, с. 110]

Для оценки экономической безопасности региона в финансовой сфере может быть предложен показатель, отражающий удельный вес региональных кредитных организаций в общем числе кредитных организаций региона. При сокращении числа региональных банков регион в лице своих хозяйствующих субъектов и социальных институтов теряет свои финансовые потоки, попадая в зависимость от иногородних структур. «Альтернативой экспансии московских многопрофильных банков в регионы должна стать опора на наиболее устойчивые региональные банки, которые смогут сформировать каркас российской банковской системы в ближайшем будущем» [8, с. 86]. Пороговым значением, по нашему мнению, должна быть величина в 50%.

Для оценки безопасности региона в социальной сфере можно применить целый ряд индикаторов, помимо предложенных С.Ю. Глазьевым для России.

Первое — доступность жилья — отношение его рыночной цены к среднегодовому доходу семьи. «Этот показатель отвечает на вопрос, сколько лет семье нужно работать, не тратясь ни на

что другое, чтобы купить дом или квартиру» [6, с. 167]. Пороговым значением этого индикатора является 12 лет.

В контексте показателей социальной сферы большое значение для экономической безопасности региона имеет психическое и физическое здоровье рабочей силы. Качество человеческого капитала, прежде всего, определяет производительность труда и конкурентоспособность экономики региона в целом. «Между тем серьезным образом усложняются жизненные условия человека. Под воздействием нарастающего ритма и напряженности современного производства повышаются нервно-психические нагрузки» [7, с. 200]. Все это приводит к росту депрессии и различных психоэмоциональных стрессов. От того, насколько хорошо функционирует социальная сфера региона, зависит нейтрализация этих стрессов. Поэтому одним из критериев безопасности функционирования социальной сферы может быть уровень суицида. Здесь пороговым значением (предельно критическим) может быть 26,5 на 100 тыс. жителей [7, с. 200].

Следующий показатель — уровень занятости населения. Показатель занятости тесно связан не только с показателем безработицы, но и с состоянием развития экономики региона. Здесь может быть принят такой порог — 60% [7, с. 302].

Об экономической безопасности развития социальной сферы может говорить и такой показатель, как соотношение социальных расходов в консолидированном бюджете региона на душу населения с прожиточным минимумом (ПМ). «Именно по этому показателю три благополучных региона не идут ни в какое сравнение даже с Москвой. Исключение составляют только Эвенкийский, Таймырский и Ненецкий АО, где социальные расходы в среднем на одного жителя сопоставимы с величиной регионального ПМ (90–107%)» [7, с. 305]. Критическим индикатором данного показателя, на наш взгляд, должна быть принята величина в 50%.

Показателями, тесно связанными с экономикой региона, являются темп роста потребительских расходов и темп роста реальных доходов населения региона. Это связано с тем, что «в структуре внутреннего спроса больше половины (56%) составляет потребление населения. Поэтому превращение внутреннего спроса в основной источник экономического роста невозможно без соответствующего, не ниже 5–6% в год, расширения потребительских расходов и, как минимум, на 5–7% в год увеличения реальных доходов населения и оплаты труда» [7, с. 380]. Значит, логично предложить индикаторы «темп роста потребительских расходов» с пороговым значением 5–6% и «темп роста реальных доходов» с пороговым значением 5–7%. Однако, при расчете конкретных показателей данные темпы роста необходимо корректировать на среднегодовую величину инфляционного роста.

Таким образом, экономическая безопасность региона представляет собой сложное и многогранное явление, требующее всестороннего исследования различных сфер региональной экономики, что обуславливает необходимость обоснования системы показателей безопасности. Применение разработанной нами системы индикаторов безопасности с их пороговыми значениями позволит выявить точки повышенного риска в продовольственной, производственной, инфраструктурной, финансовой, социальной и инновационной сферах экономики региона, за гранями которых возникает угроза нарушения равновесия и развития составных элементов региональной системы с последующим наступлением кризисных явлений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блюков Е.Н. Функциональная организация системы «наука-производство» (концепция интенсивного развития). М.: ИЭ РАН, 1999.
2. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны. Альтернативный реформационный курс // Российский журнал. 1997. № 1.
3. Движение регионов России к инновационной экономике / Под ред. А.Г. Гранберга, С.Д. Валентея; Ин-т экономики РАН. М.: Наука, 2006.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 1.
5. Особенности инвестиционной модели развития России / В.Б. Кондратьев, Ю.В. Куренков, В.Г. Варнавский и др.; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: Наука, 2005.
6. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития / О.С. Пчелинцев; Ин-т народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: Наука, 2004.
7. Россия в глобализующемся мире: стратегия конкурентоспособности / отв. ред. ак. Д.С. Львов, д.э.н. Д.Е. Сорокин. М.: Наука, 2005.
8. Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. М.: «Экономика», 1999.

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНОВ

М.Г. КУХТИНОВ

НОУ ВПО «Кисловодский институт экономики и права»,
соискатель
кафедра экономики и менеджмента

В статье рассмотрены особенности проводимых в стране реформ в области энергетики, внешние и внутренние факторы, влияющие на результаты хозяйственной деятельности электроэнергетических компаний и комплексов страны и регионов, предложена методика оценки влияния этих факторов на эффективность производства предприятий электроэнергетики с учетом специфических особенностей данной отрасли.

Ключевые слова: электроэнергетика; эффективность производства и сбыта электроэнергии; выручка от реализации; услуги энергосбытовых компаний; электрические сети; покупка и реализация электроэнергии на оптовом и розничном рынках; экономические факторы производства; эластичность спроса; регулируемые и нерегулируемые тарифы; структура потребления электроэнергии; конкурентоспособность энергосбытовых компаний.

Коды классификатора JEL: O13, O18.

Для экономики России энергетика является ключевой отраслью. Это определяется приоритетным развитием отраслей энергетики, испытавших по сравнению с другими отраслями наименьший спад производства в период проведения экономической реформы, их высоким ресурсным потенциалом, определяющей ролью в обеспечении валютных и бюджетных поступлений. Стартовые условия вхождения энергетики в рынок были относительно благоприятными, однако она, как и все народное хозяйство, переживает кризис. Перспективы развития отрасли пока неопределенны и тревожны. Две трети основных производственных фондов ТЭК выработали свой ресурс. При этом внешние и внутриотраслевые факторы развития энергетики России складываются неблагоприятно.

В соответствии с Энергетической стратегией России на период до 2020 г. центральную роль в рационализации структуры энергобаланса будут играть инвестиционные решения в электроэнергетике, обеспечивающие снижение доминирующей доли газа за счет приоритетного развития атомной и угольной генерации. Во время кризиса нужно определить точки опоры, которые в будущем должны стать основой для формирования реалистичной и отвечающей на главные вызовы модели перспективного развития страны и роста экономики. Одной из таких опорных площадок призвана стать Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. (ЭС-2030), проект которой подготовлен Минэнерго России и в настоящее время находится в стадии доработки [4].

Однако реализация даже самых первоочередных требований к развитию электроэнергетики в быстро меняющейся рыночной среде возможна только при их безусловном согласовании с прогнозом финансово-экономического состояния и инвестиционного потенциала отрасли и отдельных энергетических компаний. Особенностью методического подхода к решению этих задач является ориентация на поиск взаимосогласованных производственных, инвестиционных и экономических решений в электроэнергетике. При этом в его основу положен анализ изменяющихся во времени статических и динамических производственно-хозяйственных связей не только внутри электроэнергетики, но и ее внешних связей с топливными отраслями [1].

Для успешного реформирования и привлечения долгосрочных инвестиций в отрасль требуется стабильная нормативно-правовая база, а также обеспечение научно-обоснованного регулирования решаемых проблем.

В результате реализации вышеописанных мероприятий и процессов будут обеспечены снижение рисков и последовательный переход от существующей системы хозяйствования к конкурентным отношениям в сфере оборота электроэнергии [3].

Одной из основных особенностей деятельности предприятий и комплексов в электроэнергетике, отличающей ее от других отраслей, является сложная структура субъектов, осуществляющих свою деятельность в отрасли, различающихся между собой не только по видам деятельности, но и по принадлежащей государству доле акционерного капитала.

Эффективность работы предприятий электроэнергетики зависит от множества факторов, которые можно разделить на две группы: внутренние и внешние. К внутренним факторам можно отнести факторы, исходящие от самого предприятия и на которые оно может повлиять. Внешние факторы исходят извне и управлению со стороны предприятия практически не поддаются.

Устаревшее оборудование, высокие затраты, дефицит оборотных средств являются основными негативными внутренними факторами, снижающими эффективность энергосбытовой деятельности. Падение спроса, инфляция, высокое налогообложение, отсутствие платежной дисциплины являются основными внешними факторами, ставящими предприятия в сложное экономическое положение. Кроме того, на результаты деятельности энергосбытовых компаний влияют климатические условия, складывающиеся в регионе. Для обеспечения эффективной работы предприятия необходимо учитывать указанные выше внешние и внутренние факторы с целью разработки мероприятий для снижения их негативного воздействия. Поэтому актуальной является задача поиска некапиталоемких организационно-управленческих мероприятий, позволяющих вывести предприятие на необходимый уровень рентабельности.

Практическое использование системы показателей экономической эффективности в отраслях электроэнергетики предусматривает: ориентацию предприятий на интенсивный путь развития и достижение более высокого уровня эффективности в динамике; выявление резервов дальнейшего совершенствования предпринимательской деятельности в энергосбытовой сфере на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, современной технологии и улучшения организации сбыта продукции; создание действенного механизма повышения эффективности.

Основопологающим принципом формирования системы показателей эффективности хозяйственной деятельности и выражение ее сущности на всех уровнях управления экономикой является соотношение конечного результата с примененными и потребленными ресурсами (в совокупности и по отдельным видам) [2].

Предлагаемая нами методика оценки влияющих факторов состоит из трех основных этапов: анализа относительных показателей эффективности, определения факторов, повлиявших на финансово-хозяйственный результат, а также проведения многофакторного анализа рентабельности, позволяющего определить их степень влияния на эффективность деятельности гарантирующего поставщика с учетом специфических особенностей отрасли.

В рамках перечисленных выше задач были проведены оценка и анализ основных факторов, оказавших влияние на величину выручки и себестоимости ОАО «Ставропольэнергосбыт». Ими оказались: изменение физического объема электроэнергии, отпущенной по регулируемой и не регулируемой цене, а также изменение структуры отпуска электроэнергии по тарифным группам потребителей и по классам напряжения¹.

Так, в результате снижения, фактически отпущенного объема электроэнергии конечным потребителям по нерегулируемой цене против планового общество не получило запланированной выручки в объеме 179 690 тыс. руб. Однако в результате общего роста объема и цены отпущенной электроэнергии фактическое поступление выручки ОАО «Ставропольэнергосбыт» превысило ее плановое значение на 367 856 тыс. руб. Также было выявлено, что в результате снижения физического объема продажи электроэнергии потребителям в Прикумском межрайонном отделении на 71 557 тыс. кВтч снижение фактического объема выручки против запланированного составило 20 681 тыс. руб.

В связи с невозможностью хранения излишне купленного объема электроэнергии он был реализован на оптовом рынке, и часть затрат была компенсирована. Однако, сопоставив выручку от продажи и затраты на покупку данного объема электроэнергии, можно говорить о том, что результатом операций на оптовом рынке по реализации излишне купленного объема электроэнергии стал убыток в размере 23 661,5 тыс. руб.

Другой важной составляющей выручки от хозяйственной деятельности ОАО «Ставропольэнергосбыт» на ОРЭМ является реализация непотребленной мощности. Результатом реализации на ОРЭМ ОАО «Ставропольэнергосбыт» мощности стала прибыль 1 214,3 тыс. руб.

На финансовые результаты энергосбытовой компании значительное влияние оказывают величина и структура себестоимости реализуемой электроэнергии. Проведенные расчеты показали, что рост фактического объема покупки по сравнению с планом вызвал рост затрат по данной статье в размере 109 439,7 тыс. руб., а в связи со снижением среднего тарифа покупки экономия составила 26 240,0 тыс. руб. Таким образом, рост фактических затрат по сравнению с плановыми составил 83 199,7 тыс. руб.

Существенное влияние на итоговый финансовый результат деятельности ОАО «Ставропольэнергосбыт» оказывает величина затрат за услуги сетевых организаций по передаче электроэнергии конечным потребителям. Величина данных затрат находится в прямой зависимости от изменения физического объема продажи электроэнергии. Рост фактического объема потребления по отношению к плану вызвал увеличение затрат по указанной статье в размере 6 598 тыс. руб. Однако изменение фактической структуры передачи электроэнергии конечным потребителям

¹ Авторские расчеты по данным ОАО «Ставропольэнергосбыт», www.sesstbinfranet.ru.

по сравнению с запланированной с низких классов напряжения на более высокие способствовало экономии затрат в размере 26 591 тыс. руб. Таким образом, экономия фактических затрат против плана составила 19 993 тыс. руб.

Для анализа факторов, оказавших влияние на результат экономической деятельности энергосбытовой компании, необходимо проводить сопоставление прочих плановых коммерческих и внереализационных затрат с соответствующими фактическими значениями. Нами была предложена система показателей, позволяющая оценить эффективность предпринимательской деятельности энергосбытовой организации с позиции различных заинтересованных лиц. Из проведенных расчетов можно сделать вывод, что эффективность предпринимательской деятельности ОАО «Ставропольэнергосбыт» в целом в 2007 г. по сравнению с 2005 и 2006 гг. снизилась, что вызвано введением новых правил торговли электроэнергией и тарифным регулированием, проводимым правительством России с целью обеспечить баланс интересов продавцов и потребителей электроэнергии в период реформирования отрасли. Пути повышения экономической эффективности предпринимательской деятельности возможно определить, проведя многофакторный анализ рентабельности. Для этого была предложена модель многофакторного анализа рентабельности собственного капитала, учитывающая влияние таких факторов, как: выручка, покупка и передача электроэнергии, заработная плата, амортизация, а также прочие доходы и расходы ОАО «Ставропольэнергосбыт».

Кроме того, на основе данной системы был проведен расчет затрат на покупку электроэнергии по основным энергосбытовым организациям Ставропольского края с целью минимизации расходов потребителей и определения конкурентоспособности энергосбытовых компаний на розничном рынке электроэнергии и мощности.

На основе перечисленных расчетов были сделаны следующие предложения по повышению эффективности предпринимательской деятельности ОАО «Ставропольэнергосбыт».

Для снижения трудоемкости необходимо привести в соответствие с существующими нормативными актами численность персонала. Для повышения производительности труда сотрудников необходимо проводить активную работу по привлечению новых потребителей. Это позволит увеличить величину выручки. Кроме этого необходимо проводить работу по заключению прямых договоров на покупку электроэнергии на оптовом рынке. Эти меры позволят снизить себестоимость реализуемой электроэнергии и создать более выгодные условия для своих клиентов.

Другим важным направлением работы по повышению эффективности деятельности энергосбытовой компании на оптовом рынке является повышение точности планирования, чему будет способствовать оснащение потребителей новыми, более технически совершенными приборами учета, создание базы договорных объемов, осуществление сопоставления заявленных потребителями объемов с фактическими.

Ведение раздельного учета затрат на покупку электроэнергии по каждому межрайонному подразделению общества, позволит выявить причины повышения (снижения) эффективности финансово-хозяйственной деятельности каждого подразделения как на оптовом, так и на розничном рынках.

Кроме того, для развития энергосбытовых компаний необходимо наличие четко отлаженной нормативно-правовой базы. Для минимизации тарифов на отпускаемую электроэнергию необходима поддержка предпринимательства в данной сфере деятельности путем предоставления для части малообеспеченных слоев населения субсидий, а также предоставления налоговых льгот.

Все это поможет руководству энергосбытовой компании разработать мероприятия по оптимизации издержек производства, минимизировать размер тарифа на реализацию электроэнергии конечным потребителям, что в свою очередь будет способствовать привлечению новых контрагентов, повышению размера выручки, результатов финансово-хозяйственной деятельности, а следовательно, и эффективности предпринимательской деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веселое Ф.В., Курилов А.Е., Макарова А.С. Методология прогнозирования и оптимизации развития электроэнергетики в рамках топливно-энергетического комплекса России/Доклад на 2-й Международной конференции «Планирование развития энергетики: методология, программное обеспечение, приложения», Москва, ЦНИИАтоминформ, 25–27 октября 2004 г.
2. Ковалева Н.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Владивосток: Изд-во ТГЭУ, 2007.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 26 марта 2003 № 35-ФЗ «Об электроэнергетике».
4. Шматко С.И. Энергетическая стратегия России: преемственность и развитие в условиях мирового финансово-экономического кризиса / доклад министра энергетики Российской Федерации на Всероссийском энергетическом форуме «ТЭК России в XXI веке» — апрель 2009 г.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В РАМКАХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Н.А. КАЛАШНИКОВА

Ростовский государственный строительный университет,
докторант

Н.Г. ОВЧИННИКОВА

Ростовский государственный строительный университет,
докторант

В работе дан анализ отечественного и зарубежного опыта в области разработки и применения организационных и экономических механизмов управления эколого-экономическими системами.

Ключевые слова: эколого-экономическое взаимодействие; территориальные образования; экосистема; природоресурсный потенциал.

Коды классификатора JEL: Q57, Q58.

Главная особенность экосистем большинства крупных муниципальных образований заключается в том, что в них практически невозможно экологическое равновесие. Все процессы регулирования потоков вещества и энергии человек выполняет сам. Планирование мероприятий по природопользованию и охране окружающей среды осуществляется на основе программ, прогнозов социально-экономического развития с учетом природоресурсного потенциала отдельных территорий.

Проблема оздоровления окружающей среды по-разному решается в условиях крупнейших, крупных, средних и малых городов, так как различны масштабы активного воздействия на окружающую среду. Кроме того, характер и степень изменения окружающей среды предопределяются особенностями природно-климатических условий и народнохозяйственным профилем города. С учетом этого учеными разрабатываются различные мероприятия по совершенствованию планировочной структуры существующих городов и новые подходы к развитию городов в рамках концепции устойчивого развития.

В этой связи необходим такой подход к решению проблем муниципального развития, к улучшению условий жизни населения, который ведет к сбалансированному социально-экономическому и экологическому развитию, осуществляемому на основе рационального использования всего муниципального ресурсного и имущественного потенциала, включая геолого-географические особенности городской территории, потенциальные возможности населения, экономики, промышленности, инфраструктуры, не превышающие предельно допустимых нагрузок на окружающую среду (муниципальные экосистемы).

Для реализации указанных направлений определяющими являются следующие направления действий:

- ❖ эффективное использование муниципальной собственности, в том числе земельной;
- ❖ социально ориентированное жилищное строительство;
- ❖ гибкая система управления, соответствующая целям муниципальной политики;
- ❖ предупреждающая защита окружающей среды;
- ❖ экономическое обеспечение, нацеленное на решение конкретных проблем.

Для оценки практической реализации основных положений стратегии разработаны специальные индикаторы «ориентировочной ценности» эколого-экономического развития, сгруппированные по следующим категориям 2

Застроенные территории: сокращение прироста застроенных территорий, при этом ориентировочно соотношение ядра урбанизации к городскому обрамлению должно составлять 3:1.

Выбросы диоксида углерода: сокращение выбросов диоксида углерода в атмосферу для данной территории должно составить, по крайней мере, 50% к 2010 году.

Качество воды: сокращение сброса нитратов и других загрязняющих веществ в водные объекты до уровня, обеспечивающего стандарты по каждому из веществ.

Питьевая вода: сокращение потребления питьевой воды до 110 литров на человека в день.

Бытовые отходы: сокращение образования не утилизируемых бытовых отходов до 2,5 килограммов в неделю на человека.

Транспорт: установление соотношения экологически безопасных видов транспорта (пешеходного, велосипедного, общественного) к частному автотранспорту на уровне 2:1.

Прочие положительные достижения: увеличение открытых пространств, сокращение скученности и пр.

В этих условиях складываются разные варианты экономической политики российских городов. Некоторые из них сохраняют пассивное экономическое поведение, которое в основном опирается на традиционные схемы отношений с субъектом Российской Федерации. В таких образованиях слабо внедряются эколого-экономические схемы, не проводятся серьезные нормативные и институциональные изменения на местном уровне.

Другой подход — стремление повысить эффективность экономической политики муниципального образования, используя общественные ресурсы (бюджетные средства, муниципальную собственность) в коммерческих проектах. Наиболее распространенные проявления такой политики — покупка долей в уставном капитале коммерческих предприятий, а также предоставление льготных кредитов, покрытие убытков муниципальных предприятий или хозяйственных обществ, иногда — «экспорт» общественных средств за пределы муниципалитета. В ходе таких проектов общественные ресурсы подвергаются недопустимому коммерческому риску. В итоге коммерческая деятельность общественных структур оказывается значительно менее эффективной по сравнению с подобной деятельностью частнопредпринимательского сектора, смешивание функций заказчика и подрядчика нередко приводит к коррупции и другим злоупотреблениям.

Наконец, расширяется круг муниципалитетов, которые переходят к новому типу социально-экономического развития, цель которого — создание качественной городской среды, понимаемой в широком смысле как совокупность условий жизни населения и функционирования хозяйствующих субъектов на территории данного муниципального образования. Для решения этой задачи требуется осуществить комплекс мер по созданию правовой, организационной, налоговой и других составляющих среды функционирования предпринимательского сектора, по обеспечению эффективного расходования общественных ресурсов в городском хозяйстве и средств, направляемых на социальные цели 3.

Усилия по обустройству городской территории не принесут результата, если не будут созданы правовые основы функционирования муниципальных эколого-экономических систем.

Полномочия органов местного самоуправления в экологической сфере представляют собой определяемую федеральными законами и законами субъектов РФ, уставом муниципального образования и договорами совокупность прав и обязанностей этих органов по осуществлению деятельности, направленной на сохранение и восстановление окружающей среды, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на эту среду и ликвидацию последствий такого рода деятельности.

По своему характеру экологические полномочия органов местного самоуправления можно разделить на четыре группы. В первую включаются полномочия по охране окружающей природной среды в целом (как комплексного объекта). Во вторую — по охране отдельных видов природных объектов. Третья группа включает полномочия по созданию особо охраняемых природных территорий и объектов местного значения. Четвертая группа включает полномочия по охране окружающей среды при осуществлении различных видов деятельности (в сельском хозяйстве, градостроительстве, при обращении с бытовыми отходами и т.д.) 1.

К полномочиям органов местного самоуправления по охране окружающей среды как комплексного объекта можно отнести полномочия по решению вопросов благоустройства муниципального образования. В рамках благоустройства какой-либо территории проводятся и природоохранные мероприятия.

Полномочия по охране отдельных видов природных объектов закреплены рядом отраслевых нормативных актов Российской Федерации и ее субъектов. Главным природным ресурсом и главным компонентом, основной составляющей окружающей природной среды является земля.

Органы местного самоуправления могут участвовать в земельных отношениях в двух качествах: как регуляторы земельных отношений в отношении земель, находящихся под их юрисдикцией на их территории (в этих случаях их акты имеют властный, административный характер), и как собственники земель, находящихся в их владении, пользовании и распоряжении (в этом случае они действуют на равных началах с иными участниками земельных отношений — физическими и юридическими лицами). В последнем случае на органы местного самоуправления как собственника земельных участков налагаются обязанности по организации рационального использования и охраны земель.

Необходимость выделения природоохранных полномочий муниципальных органов при осуществлении различных видов деятельности обусловлена вредным воздействием некоторых видов деятельности человека не на один определенный вид природных объектов, а на несколько таких объектов в совокупности.

Принятие управленческого решения о допустимости реализации хозяйственной и иной деятельности в соответствии с действующим природоохранным законодательством осуществляется на основании положительного заключения государственной экологической экспертизы,

являющейся ведущей составляющей системы экологической оценки. Однако оценка экологически негативных воздействий в процессе государственной экологической экспертизы — лишь один из факторов, влияющих на допустимость или целесообразность осуществления намечаемой деятельности. Другие факторы могут включать потенциальные социальные и экономические последствия намечаемой деятельности, приоритеты региональной и муниципальной политики. На практике провести четкую грань между воздействием на окружающую среду и воздействием социально-экономического характера в рамках экологической оценки затруднительно, и в настоящее время в большинстве систем экологической оценки зарубежных стран принят «традиционный» подход — систематическая оценка социально-экономических последствий проводится лишь в той мере, в какой они связаны с воздействием на окружающую природную среду.

В современный период стратегической задачей муниципального управления должно стать достижение такого качества управленческих решений, которое обеспечит не только экологическую безопасность муниципального образования, но и его устойчивое развитие. Следовательно, экологическая оценка должна рассматривать воздействия на окружающую среду с точки зрения их значимости для муниципалитета в целом, отдельных граждан или групп, которая в существенной мере обусловлена именно социальными и экономическими последствиями.

Принятие управленческого решения всегда осуществляется в конкретных условиях на уровне определенного муниципального образования. Базисом принятия таких решений должно быть комплексное представление о взаимодействии общества и природы. Взаимодействие человеческой деятельности с окружающей средой является непрерывным циклическим процессом, состоящим из воздействий человека на природу, ее изменений, обратного воздействия измененной природы на человека и последствий в его деятельности. В результате происходящих природных процессов и антропогенного воздействия от хозяйственной деятельности происходит постоянное изменение природных комплексов. Для их изучения применяются геосистемный или ландшафтный подходы. Фундаментальной задачей муниципального управления на современном этапе является внедрение в механизм принятия управленческих решений научных представлений, нацеленных на обеспечение устойчивого развития. В зарубежной практике в этих целях внедряются принципы ландшафтного планирования, в рамках которого могут выполняться задачи стратегической экологической оценки (СЭО) и решаться пространственно-выраженный аспект муниципального природопользования.

Для управления территорией, по мнению некоторых ученых, важное значение будет иметь не только геосистемный, но и геоситуационный подход, рассматривающий территорию как сложившуюся или складывающуюся геоситуацию. Управление территорией, по сути, является управлением самими геоситуациями, что более целесообразно в силу их большей подвижности и податливости к воздействиям.

Любая территория может рассматриваться как триединая система — «природа, экономика, социум». Поэтому эффективность управления территориальным природопользованием и устойчивое развитие зависят от комплексного решения проблем триады на принципах взаимобязанности и взаимозависимости ее элементов в условиях определенной территории.

Принятие решения о допустимости воздействия деятельности экономических субъектов на окружающую среду и ее реализации, на наш взгляд, будет зависеть всегда от экологической ситуации и социально-экономических условий, сложившихся в определенный период времени. Вследствие пространственно-временного характера взаимосвязей при подготовке и принятии управленческих хозяйственных решений представляется целесообразным использовать геоэкологический подход. По нашему мнению, любые антропогенные воздействия намечаемой хозяйственной деятельности должны оцениваться через призму воздействий на геоэкологическую ситуацию, представляющую собой совокупность природно-экологических и социально-экономических процессов и явлений, складывающихся в определенный момент времени на рассматриваемой территории. В основу механизма принятия управленческого решения должны быть положены принципы геоэкологической специфики территории, взаимосвязанности и взаимозависимости элементов триады — «природа, общество, экономика», позволяющие соотносить в каждом конкретном случае экологические факторы воздействия на окружающую среду с потенциальными социальными и экономическими последствиями намечаемой деятельности. Такой подход, на наш взгляд, обеспечит комплексность в управлении природопользованием на муниципальном уровне, устойчивость его развития и объективность принимаемых управленческих решений.

Все это позволяет рассматривать муниципальное образование как эколого-экономическую геосистему, представляющую собой совокупность взаимосвязанных экономических, технических, социальных и природных факторов на его территории.

Управляющие органы заинтересованы как в «экономических» достижениях управляемых предприятий, так и в обеспечении требуемого уровня безопасности (или минимизации до требуемых границ уровня риска). Их возможности заключаются в установлении условий деятельности предприятий. На качественном уровне задача управляющих органов заключается в выборе таких условий деятельности предприятий, которые побуждали бы последних выбирать действия, приводящие к наиболее выгодным для управляющих органов результатам.

С точки зрения задач управления, специфика эколого-экономических систем заключается в следующем:

- результаты деятельности управляемых субъектов многоаспектны, т. к. имеются как минимум две составляющих результатов — экономическая и экологическая;
- интересы различных управляющих органов могут не только не совпадать с интересами предприятий, но и противоречить друг другу;
- затраты на регулярное получение достоверной и полной информации достаточно велики;
- существенными, а во многом и решающими, являются институциональные ограничения (нормативно-правовая база) деятельности предприятий и их взаимодействия с управляющими органами.

Анализ отечественного и зарубежного опыта в области разработки и применения организационных и экономических механизмов управления эколого-экономическими системами показывает, что существует достаточно большое число механизмов, направленных на снижение уровня неблагоприятного воздействия на природную среду.

Все эти механизмы можно разделить на несколько групп. Каждая группа включает в себя механизмы, имеющие общие принципиальные особенности и отличающиеся друг от друга лишь некоторыми модификациями. Дадим краткую характеристику основных классов механизмов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимов А.П., Алексеев А.П. Полномочия органов местного самоуправления в области охраны окружающей среды: вопросы классификации // Конституционное и муниципальное право. 2003, № 2. С. 17.
2. Гизатуллин Х.Н., Троцкий В.А. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма // Общественные науки и современность. 1998, № 5. С. 43.
3. Реформа управления городской экономикой в 1995–2000 годах. М.: Институт экономики города, 2001. С. 18.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Л.Г. МАГОМЕДОВА

ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет»,
ассистент
e-mail: Leila6903@rambler.ru

В статье на основе системного подхода раскрыто содержание предмета региональной экономики, устойчивости развития регионов. С этой целью проведен анализ основных подходов к категории «регион», что позволило оценить целесообразность и обоснованность эффективного использования различных видов ресурсов для развития экономики региона.

Ключевые слова: регион; региональная экономика; устойчивое развитие; локальные экономические системы.

Коды классификатора JEL: O18.

Современное кризисное состояние экономики актуализирует разработку новых подходов к формированию стабильного и равновесного развития экономических систем, особое место в котором отводится формированию устойчиво развивающихся экономических систем регионов, адаптированных к рыночным условиям, под действием определенного механизма, направленного на обеспечение сбалансированного и стабильного функционирования.

Окончательное формирование науки, т.е. представление ее как полностью определенной, требует обоснования предмета ее исследования. Предмет науки и обусловленные им научные методы являются основополагающими критериями возникновения самой науки. Собственное видение предмета региональной экономики нами представляется как определенное уточнение тех подходов, которые получили наибольшее распространение.

Экономический рост может оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на окружающую среду региона. Специфика воздействия зависит от моделей потребления и производства, от степени концентрации капитала, общественности, вмешательства административных и контролирующих органов, уровня внедрения инноваций. В этой связи долгосрочная региональная экономическая стратегия, подразумевающая максимизацию общественного благосостояния, должна обеспечивать устойчивое развитие и базироваться на его приоритетах.

Основной проблемой регионального развития в современных условиях становится обеспечение качества экономического роста, которое возможно только на основе тщательного анализа ситуации, сложившейся в экономике региона и ее ключевых секторах, позволяющего определить степень ресурсной обеспеченности территории и, соответственно, реализовать управленческие решения, позволяющие вывести регион на траекторию устойчивого развития. Кроме базовых экономических целей региональная политика должна отвечать основным принципам устойчивого развития, подразумевающим сохранение природного богатства территории и достижение баланса экономических, социальных и экологических интересов. Для придания указанной деятельности желательной динамики необходимо четкое законодательное определение рамок, наличие правовых норм, в которых стремление к устойчивому развитию и экономическому благополучию не только не приводило бы к деградации экосистем региона и истощению его природно-ресурсного потенциала, но и способствовало активизации позитивных процессов.

Региональная экономика занимает особое место в решении проблем устойчивого развития, так как она главным образом и порождает эти проблемы, создавая тем самым негативные проявления для локальных экономических систем, а также систем более высокого иерархического ранга. Наличие на различных территориях природных, социальных, экономических, экологических, информационных и других факторов и связей между ними позволяет говорить о системности этих образований. Для системы характерно не только наличие связей и отношений между образующими ее элементами, но и неразрывное единство со средой, во взаимоотношениях с которой система проявляет определенную целостность. Полная реализация возможностей подобной системы возможна лишь при рассмотрении региона как сложного образования [12].

С этой позиции целесообразно, прежде всего, выделить определение предмета науки одним из основателей отечественных региональных экономических исследований академиком Н.Н. Некрасовым, который в своем определении указывал, во-первых, на совокупность экономических и социальных факторов и явлений, обуславливающих плановое формирование и развитие производительных сил в региональной системе страны, во-вторых, на рациональное размещение производительных сил как основу региональной экономики [9].

Среди совокупности вопросов и проблем регионального развития одними из наиболее сложных и важных стали экономические, особенно в связи с бурным и ассиметричным хозяйственным прогрессом на рубеже веков. Широкое распространение получила версия о том, что региональная экономика призвана изучать закономерности функционирования и перспективы развития экономики страны, представляемой в качестве системы взаимодействующих регионов (экономических зон, крупных экономических районов, субъектов политического устройства, территориально-производственных комплексов, промышленных узлов, городских агломераций и других территориальных экономических подсистем) [13]. При этом в предмете региональной экономики имеет место междисциплинарный подход, который непосредственно оказывается в предметной области экономической теории, демографии, социологии, политологии, регионоведения и др.

А. Гранберг полагал, что региональная экономика по своей значимости должна занять одно из трех центральных мест в экономической науке, предполагая, что ее ядро сформируется как система с тремя полюсами из макроэкономики, микроэкономики и региональной экономики. Кроме того, им подчеркивалась необходимость системного подхода к определению предмета данной науки, который представляется сложным и многосторонним с такими главными составляющими, как экономика отдельного региона, экономические взаимодействия между регионами; региональные системы (национальная экономика как система взаимодействующих регионов); размещение производительных сил; региональные аспекты экономического развития [3].

В целом в отмеченных подходах достаточно ясно отражено наиболее распространенное понимание предмета региональной экономики. Справедливости ради следует добавить, что существует и еще ряд дополнений, связанных с конъюнктурой того или иного периода экономического развития. Н.А. Колесниковым указывается, что главной задачей региональной экономики на современном этапе является изучение региональных аспектов экономической реформы. Подчеркивается, что теория региональной экономики призвана отразить объективные закономерности и тенденции общественного разделения труда в разрезе отдельной территории и межрегиональной экономической интеграции, а кроме того, процессы трансформации территориально-хозяйственной структуры при изменении геополитического и социально-экономического положения России [7].

В то же время представляется недостаточным акцентировать внимание на столь обтекаемом определении предмета региональной экономики как исследование пространственных проблем экономического развития национальной экономики, прежде всего, потому, что проблемы размещения производительных сил в рыночных условиях уже не решаются лишь в централизованном плановом порядке. В первую очередь, следует сосредоточить внимание на рыночных принципах и механизмах, обеспечивающих такое требование системы (применительно к региональному уровню), как ее устойчивое развитие.

Для реализации подобного подхода представляется целесообразным обратиться к проблемам объекта исследования и определения самой категории «регион». В первом случае для целей исследования можно ограничиться таким распространенным подходом, согласно которому объект исследования региональной экономики представлен как территориальными аспектами социально-экономической системы страны, так и функционированием территориальных подсистем национальной экономики, их отдельных элементов и взаимодействием между ними.

Во втором случае надо более внимательно обратиться к трактовкам категории «регион». При этом, с одной стороны, вытекает достаточно строгая тавтология — объектом исследования региональной экономики должны быть, как следует из самого названия науки, регионы. Но ни в отечественной, ни в зарубежной научной литературе не сложилось, не выработалось однозначной трактовки самого этого понятия. Это порождает множество различных направлений и методологических концепций в современных региональных исследованиях, как в России, так и за рубежом. Однако, при этом следует отметить, что такое множество не всегда является оправданным с содержательной точки зрения, поскольку при практически адекватном содержании на понятийном уровне можно формировать весьма различающиеся между собой подходы.

Кроме того, в исследованиях отечественных авторов традиционно сложилось, по сути, синонимичное использование двух терминов — регион и район. В ряде случаев район представляют как локализованную территорию, обладающую единством, взаимосвязанностью составляющих элементов, целостностью, которые являются и объективными условиями, и закономерными результатами развития данной территории [1]. При этом понятие район допускает настолько широкие трактовки, что им можно обозначать содержательные характеристики района в небольшом городе или городском поселке и района большой страны. Столь широкая допустимая вариация трактовок имеет свои объективные причины. Среди последних главными являются признаки, по которым ту или иную территорию относят к какому-нибудь району (обычно — это целостность территории, преимущественная специализация, устоявшиеся экономические связи и т.п.), поскольку по своему содержанию они слишком общие. Под такие признаки можно подвести практически неограниченное множество определений, связанных с территориальными аспектами жизнедеятельности общества.

С другой стороны, эта вариативность оказалась связанной с использованием в отечественной экономической науке термина «регион», как заимствованного из иностранных источников, значительно позже термина «район». Соответственно, появилась потребность в соотношении этих понятий, которая привела, в одном случае, к восприятию региона как более значительного образования, чем район, в другом — к восприятию этих понятий как синонимов (особенно в случае доминирования там какой-либо отрасли) [10]. В третьем — термином «регион» стали обозначать в принципе любые территории, которые по основным критериям не вписывались в принятую систему территориального деления страны (регион как неотъемлемая часть государственной системы производительных сил и производственных отношений, на уровне которой осуществляются полные циклы воспроизводства трудовых ресурсов основных и оборотных фондов, производственных отношений [6]; регион как территория страны с относительно однородными природными условиями и характерной направленностью развития производительных сил, определяемой сочетанием природных ресурсов со сложившейся производственной и социальной структурой, имеющую местные органы самоуправления [11]; регион как крупный экономический район либо как часть наиболее близких по уровню социально-экономического развития и схожих по историческим и политическим особенностям и традициям развития субъектов какого-либо федерального округа или экономического района, к примеру, республики ЮФО (Северного Кавказа [14, 2])). В четвертом случае появилось множество трактовок понятия «регион», основанных на строгой территориальной и географической привязке — республика, край, область [8, 5].

Также следует отметить исторически примечательные для отечественной экономической науки определения, данные в свое время уже упоминавшимся академиком Н.Н. Некрасовым, который выделил такие макрорегионы в нашей стране, как Урал, Поволжье, Сибирь, Дальний Восток и др. Соответственно, в состав этих макрорегионов входили в том числе соответствующие административно-территориальному делению регионы и их группы. Под термином «регион» понималась достаточно крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями и характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной материально-технической базой, производственной и социальной инфраструктурой. При этом выделялись основные критерии выделения региона: общность народнохозяйственных задач; наличие совокупности используемых или намечаемых к эксплуатации природных богатств; исторически сложившаяся структура хозяйственной деятельности; плановая структура экономического развития и т.п. В итоге в качестве регионов были выделены бывшие союзные республики и экономические районы, а также районы размещения отраслей промышленности, сельского хозяйства и транспорта [9]. Конечно, при этом надо иметь в виду, что это определение предполагалось для плановой социалистической экономики, где приоритеты расставлялись государством, а не предпочтением граждан как потребителей.

На наш взгляд, в соответствии с рассмотренными основными подходами можно выделять неограниченное множество регионов, особенно в такой большой стране, как Россия. Эти регионы будут во многом накладываться друг на друга, иметь преимущественно общие территории с небольшими отличиями и т.п. В таком случае использование терминологии становится не столько научным, сколько конъюнктурным, пусть и по содержательным причинам.

В связи с этим стоит вспомнить еще один значимый подход, опирающийся на критерии целостности воспроизводства. Один из его основоположников — А.И. Добрынин — отмечал в свое время, что под регионом следует понимать территориально специализированную часть народного хозяйства страны, которая характеризуется единством и целостностью воспроизводственного процесса [4]. В этом случае трактовка термина оказывается основной непосредственно на экономическом признаке, каким и является воспроизводственный процесс. При этом сами территориальные признаки оказались фактически отсутствующими.

Таким образом, ориентация на устойчивое региональное развитие приводит к необходимости выработки определенной организации деятельности. Успех функционирования и развития региона во многом определяется разработанной политикой и продуманной стратегией региона, качество которых обуславливает возможность использования производственного, социального, экологического потенциалов региональной экономической системы. Это предопределяет необходимость применения инструментов планирования на региональном уровне, с помощью которого можно реализовать имеющиеся в регионе конкурентные преимущества, использовать накопленный потенциал, в том числе природный, таким образом, чтобы достичь целей устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география. М.: Мысль, 1983. С. 22–23.
2. Бугаян, И.И. Социальная политика в регионах: через управленческие инновации к стабильному развитию: Автореф. канд. социол. наук. Ростов н/Д, 2005. С. 7–8, 16–19.

3. Гранберг А.Г. Основа региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 33.
4. Добрынин А.И. Региональные пропорции воспроизводства. Л., 1977. С. 9.
5. Доргушаова А.К. Индикативное планирование регионального развития: системно-когнитивный подход: Автореф. канд. экон. наук. Майкоп, 2007. С. 15–20.
6. Истошин А.Н. Государственное регулирование региональной экономики как фактор устойчивого развития России: Автореф. канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2003. С. 3, 13–16.
7. Колесников Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 19.
8. Матушкин С.Д. Закономерности развития экономических отношений мезоуровня в условиях административно-территориального реформирования: Автореф. канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2006. С. 18–24.
9. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. М.: Экономика, 1978. С. 72.
10. Перов Г.О. Депрессивный российский регион: тенденции развития и управление социально-экономическими изменениями. Ростов н/Д: Изд-во Ростовского университета, 2002. С. 57–65, 108–126.
11. Региональная экономика и управление. СПб.: Питер, 2005. 312 с.
12. Родионова Н.Д. Институционально-экономические приоритеты в формировании инвестиционно-инновационной политики региона / Н.Д. Родионова: Автореф. канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2006. С. 13–14.
13. Терешина М.В. Формирование механизма устойчивого развития региона: экономические и институциональные условия: Автореф. докт. экон. наук. М.: изд-во ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова», 2009. С. 38.
14. Шагирбаев Б.Ю. Стимулирование развития экономики региона в рамках инвестиционных процессов (на материалах Кабардино-Балкарской республики): Автореф. канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2007. С. 3.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ ГОРОДА С РАЗВИТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ (НА ПРИМЕРЕ Г. РОСТОВА-НА-ДОНУ)

С.Г. ЧУМАЧЕНКО

Техникум Ростовского государственного университета путей сообщения,
преподаватель,
e-mail: cach70-don@yandex.ru

В условиях непредсказуемости социо-эколого-экономических последствий функционирования промышленных предприятий возрастает необходимость оценки развития экологической обстановки города. В статье представлены тенденции экологического развития урбанизированной территории с развитой промышленной инфраструктурой — г. Ростов-на-Дону.

Ключевые слова: экологическая обстановка города; выбросы в атмосферу города; озеленение урбанизированной территории; загрязнение водного бассейна; загрязнение почв.

Коды классификатора JEL: O18, Q57.

В современных условиях базисом экологической устойчивости развития общества, окружающей среды его обитания является решение социально-экономических задач, направленных на улучшение качества жизни населения, с одной стороны, и обеспечения стабильности состояния среды обитания — с другой. Различный инструментарий осуществления экологической деятельности должен быть направлен на совершенствование механизмов управления сферой природопользования и охраны окружающей среды от вредных воздействий хозяйственной деятельности различных субъектов национальной экономики, в том числе — производственных предприятий, транспортных систем и коммуникаций. Однако, с целью выбора адекватного сложившимся условиям хозяйствования механизма управления экологической деятельностью, должна быть проведена оценка экологической обстановки систем различного уровня, направленная на выявление институциональных разрывов в данных системах, являющихся причиной негативных тенденций развития самой окружающей среды. В этой связи выделяют планетарную экологическую систему, национальную экологическую систему, региональные и локальные экологические системы, а также экологическую систему предприятия. В рамках данной статьи нами рассматривается оценка тенденций развития региональной экологической системы, а именно урбанизированных территорий, представляющих собой город с развитой промышленной инфраструктурой.

Актуальность оценки развития экологической обстановки города с развитой промышленной инфраструктурой возрастает на современном этапе социально-экономических преобразований и развития производительных сил, когда повышается непредсказуемость социо-эколого-экономических последствий функционирования промышленных предприятий, зачастую являющихся прямой угрозой существованию человеческого общества. Данная оценка должна осуществляться на основе всестороннего анализа воздействия различных факторов (транспорт, выбросы предприятий) на один из самых главных факторов городской среды — человека. Таким образом, оценка экологической обстановки города включает оценку состояния атмосферного воздуха, земельных ресурсов, водных ресурсов, зеленых насаждений, оценку внедрения систем экологического менеджмента на промышленных предприятиях и реализации экологических программ различного уровня и т.д. В рамках статьи нами исследуется влияние промышленности на экологическую обстановку города, исключая иные факторы, влияющие на нее, такие как транспорт, существующий порядок захоронения и утилизации твердых бытовых отходов (ТБО) и т.п.

В качестве объекта исследования в рамках статьи выступает административный центр Ростовской области и Южного федерального округа России, г. Ростов-на-Дону, с населением более 1 млн человек. Город расположен на юго-востоке Восточно-Европейской равнины, на берегах реки Дон, в 46 км от места ее впадения в Азовское море, в центре транспортных магистралей, обеспечивающих выход к трем морям — Черному, Азовскому, Каспийскому — и непосредственные контакты со всей Европейской частью СНГ, Закавказьем, Ближним Востоком и Средиземноморьем. Площадь города составляет 348,5 кв. км, расстояние до Москвы — 1076 км.

Позиционирование в качестве столицы Юга России и локализация в городе промышленных предприятий и структур южно-российского масштаба (штаб СКВО, управление СКЖД и др.) обуславливает дополнительную концентрацию в Ростове-на-Дону рабочих мест, обеспечивает повышенный уровень хозяйственной активности и инвестиционной привлекательности.

Фактором, благоприятствующим социально-экономическому развитию города, является и его позиционирование в качестве «ядра» Ростовской агломерации с демографическим потенциалом до 2 млн человек, формирующего крупнейший на Юге России локальный потребительский рынок, который концентрирует значительную часть научно-образовательного, индустриального и финансово-инвестиционного потенциала региона.

Несмотря на постепенное сокращение роли промышленности в хозяйстве Ростова-на-Дону, свойственное всем городам-миллионерам, входящим в постиндустриальную фазу развития, реальный сектор продолжает оставаться базовым для экономики города. Ростова-на-Дону остается ведущим промышленным центром области, на его долю приходится более 40% промышленного производства. Структура промышленного производства г. Ростов-на-Дону включает по материалам 6, с. 39–102:

1. Машиностроение: два основных направления — производство сельскохозяйственной техники и транспортное машиностроение, которое обеспечивает более 70% отгруженных товаров. Данная отрасль представлена такими крупными предприятиями как ООО «Ростсельмаш», ОАО «Роствертол», ОАО «10-ГПЗ».
2. Пищевая промышленность: характеризуется наличием крупных агропромышленных вертикально-интегрированных комплексов, таких как Группа «Агроком», ГК «Юг Руси». Активное развитие пищевой промышленности обусловлено наличием мощной сельскохозяйственной базы.
3. Легкая промышленность: доля легкой промышленности в общем объеме обрабатывающих производств Ростова-на-Дону постоянно увеличивается и достигла в 2008 г. 4,8%, практически в три раза превысив среднероссийский показатель (1,7%). Ведущими предприятиями отрасли являются ЗАО «Корпорация «Глория Джинс», ЗАО ПКФ «Элегант», также работает целый ряд малых предприятий.
4. Химическая промышленность: в данном секторе достаточно сложная ситуация. Развитие отрасли характеризуется на протяжении последних пяти лет отрицательными темпами развития. Это обусловлено нестабильной работой компаний ЗАО «Эмпилс», выпускающих лакокрасочную продукцию, цинковые белила промышленного назначения. На ЗАО «Эмпилс» приходится 13% суммарного объема производства всех российских лакокрасочных предприятий.
5. Древоперерабатывающая промышленность и металлургическое производство: в последние годы также наблюдается снижение темпов роста
6. Строительная промышленность: развивается достаточно стабильно.

Стратегический план Ростова-на-Дону до 2010 г., действующий в настоящее время, выделяет в качестве приоритетных направлений развития в сфере промышленности реформирование предприятий, ликвидацию причин, приводящих к сокращению объемов производства или потере конкурентоспособности выпускаемой продукции, оказание всесторонней поддержки объектам подъема экономики, ориентированным на ускорение НТП, разработку и освоение новых технологий, развитие средств информатики, а также выпуск конкурентоспособной продукции. Проведенный анализ показывает, что развитие указанных направлений остается актуальным и в настоящее время.

Развитие промышленности Ростова-на-Дону сдерживается из-за недостаточного использования имеющегося научного и инновационного потенциала города. При этом существующие предприятия машиностроения и металлообработки дают содержательную основу для деятельности научно-исследовательских организаций, развития новейших информационных технологий, энергосберегающих и экологоохранных технологий, автономных энергоисточников, разработки сверхпрочных и сверхлегких материалов.

Что же касается экологической обстановки в г. Ростове-на-Дону, то она характеризуется рядом негативных тенденций, обусловленных тем, что традиционная система контроля основных жизнеобеспечивающих сред — воды, воздуха, пищи — основана на довольно редкой сети стационарных постов. В условиях города с его мозаичной структурой распределения источников загрязнения она не дает целостной картины состояния окружающей среды и не показывает пространственную структуру ее антропогенного преобразования 4.

На основании аналитических данных в 2008 году стационарными источниками выбросов в атмосферу города послужили 354 промышленных предприятия. Основными источниками загрязнения атмосферного воздуха являются автомобильный и железнодорожный транспорт, предприятия топливно-энергетического и машиностроительного комплексов, сельскохозяйственные холдинги и предприятия строительной индустрии. Основной вклад в выбросы от стационарных источников вносят МУП «Теплокоммунэнерго», ОАО «ТГК-8» филиал «Ростовская городская генерация», ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш», ООО «Ростовский литейный завод», ОАО «Роствертол», филиал СКЖД ОАО «РЖД», ЗАО «Рабочий». На рис. 1 представлена структура выбросов загрязняющих веществ в атмосферу по промышленным отраслям.

В целом, по климатическим показателям наш город можно отнести к территориям с повышенным потенциалом загрязнения атмосферы. По прогнозам в ближайшее время ожидается

усиление отрицательного влияния климата на экологическую ситуацию не только за счет функционирования промышленных предприятий, но и за счет уменьшения скорости ветра, увеличения количества осадков и потепления климата.

В то же время, рассматривая данный блок, необходимо отметить, что в настоящее время существуют определенные негативные тенденции в наличии «зеленых легких» города, являющихся одним из ключевых факторов формирования стратегии снижения загрязнения атмосферы г. Ростова-на-Дону: озеленение городских территорий позволяет значительно оздоровить воздушный бассейн, а также способствуют снижению конвекционных и радиационных температур в летний период [5, с. 53]. Однако крупнейший город Юга России нельзя назвать утопающим в зелени, поскольку в настоящее время на данной урботерритории существует лишь несколько по сути небольших парков и скверов. В центральных районах города на улицах и внутриквартальных территориях преобладают средне- и старовозрастные деревья, посаженные в первые послевоенные годы, большая часть их требует замены, так как деревья приходят в аварийное состояние, постепенно усыхают и отмирают.¹

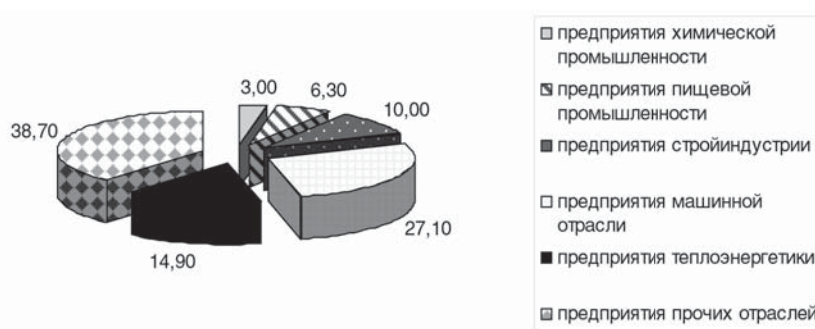


Рис. 1. Объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу г. Ростова-на-Дону по отраслям промышленности, в % [составлено автором по материалам 7]

Немногочисленные зеленые насаждения не справляются с выбросами загрязняющих веществ, объем которых увеличивается из-за постоянно растущего автопарка и работы промышленных предприятий. В процентах показатель соотношения количества зеленых насаждений к численности населения значительно ниже нормативных показателей: уровень озеленения территории застройки составляет лишь около 26% при нормативе 40%. Из 3440 га ростовских лесов 226,7 га уже застроены различными объектами, и этот процесс продолжается.

Что касается водного бассейна, то в настоящее время зафиксированы и контролируются сосредоточенный выпуск городских сточных вод с левобережных очистных сооружений, аварийный выпуск сточных вод в р. Темерник в районе зоопарка, выпуски промывных вод фильтров и осадков от очистных сооружений водопровода в балки. Неконтролируемыми являются 229 выпусков дождевых и талых вод в реки Дон и Темерник, а также дренажных вод от микрорайона «Военвед». Основными предприятиями, вносящими значительный вклад в формирование техногенной составляющей сточных вод, являются: ТЭЦ-2; АО «Ростсельмаш»; АО «Эмпилс»; мебельная фабрика им. Урицкого; гипсовый завод; кожзавод; АО «Роствертол»; АО «Красный Аксай». Большая часть предприятий города не имеет самостоятельного выпуска сточных вод в р. Дон или его притоки, и производственные сточные воды через локальные очистные сооружения (ЛОС) поступают в городской коллектор для транспортировки и доочистки на городских очистных сооружениях. Однако, как правило, ЛОС не обеспечивают надлежащего качества очистки, и в городской коллектор попадают нефтепродукты, СПАВ, фенолы, минеральные и органические взвеси, хлориды, сульфаты, нитраты, аммиак, тяжелые металлы и другие вещества.

Городские очистные сооружения ориентированы на механическую и полную биологическую очистку сточных вод, близких по составу к хозяйственно-бытовым. Эксплуатация сооружений механической очистки первого комплекса производится с 1974 г., биологической очистки — с 1976 г. Общая проектная производительность сооружений первого комплекса составляет 220 тыс. м³/сут. Сооружения второго комплекса введены в действие в 1985 г. Сточные воды, прошедшие биологическую очистку, перекачиваются в р. Дон, их состав приведен в табл. 1.

На водосборе р. Темерник проживает около 600 тыс. человек, функционирует более 40 промышленных предприятий, десятки автозаправочных станций, автомоек и автохозяйств, животноводческие фермы и склады горюче-смазочных материалов. В бассейне реки насчитывается 45 прудов и 3 малых водохранилища. В реку поступает около 100 млн м³ в год неочищенных и недостаточно очищенных сточных вод, что в 15 раз больше природного стока с водосбора. Еще одной про-

¹ Безменов А. Инвестиции в воздух // Российская газета от 24.11.2009, № 222 (База данных «Интегрум»).

блемой является то, что река Темерник и ее притоки фактически не имеют водоохраных зон, так как их поймы заняты под садовые участки и роскошные коттеджи. Весь бытовой мусор, как правило, складывается на берегах.

Все многообразие экологических нарушений отражается, как в зеркале, в почвенном покрове города. Однако до последнего времени городскими почвами практически никто не занимался. Урбанизация, как известно, сопровождается нарушением естественных связей между различными компонентами окружающей среды. Это приводит к формированию искусственных экосистем — природно-антропогенных комплексов городов. Для них характерно специфическое взаимодействие природных и антропогенных компонентов окружающей среды. Среди этих компонентов почва является базовой составляющей. Причем в городах важнейшим фактором почвообразования становится антропогенное воздействие, что обуславливает появление в их почвенном покрове специфических типов почв и почвоподобных тел 4.

Таблица 1

**Показатели состава исходных и очищенных сточных вод
г. Ростова-на-Дону в 2008 году**

№ п/п	Наименование ингредиентов	Средняя концентрация ингредиентов, мг/л	
		Поступающая сточная вода	Очищенная сточная вода
	Взвешенные вещества	128,8	29,5
	БПКп	170,9	35,93
	Азот аммонийный	18,2	2,8
	Азот нитритный	0,12	0,48
	Азот нитратный	0,34	6,3
	Фосфаты	5,62	4,42
	Общая минерализация	1108	1067
	Хлориды	200,9	188,2
	Сульфаты	208,1	260,1
	СПАВ анион	0,98	0,048
	СПАВ неион	0,12	0,054
	Нефтепродукты	1,49	0,4
	Фенолы	н/обн	н/обн
	Жиры	9,77	4,03
	Железо общее	1,93	0,47
	Медь	0,045	0,024
	Цинк	0,115	0,024
	Алюминий	0,24	0,022
	Хром общий	0,043	0,014
	Марганец	0,11	0,028
	Свинец	0,023	0,012
	Кадмий	0,008	0,001
	Магний	44,25	43,64
	Фториды	0,40	0,35

Примечание: Составлено автором по материалам Комитета по охране окружающей среды природных ресурсов Администрации Ростовской области

При оценке загрязнения почвенного покрова, как правило, сравнивается уровень содержания тяжелых металлов в городских почвах с их содержанием в фоновых аналогах. Валовое содержание тяжелых металлов в поверхностном слое почв лесопарковой зоны указывает на повсеместное наличие педогеохимического загрязнения (табл. 2). Максимальные величины коэффициента техногенной концентрации зарегистрированы для цинка и меди. У цинка он ко-

леблется в пределах от 1,6 до 12,9; для меди эти величины несколько ниже — от 2,0 до 5,0. Варьирование этого показателя по другим элементам гораздо слабее. Например, у ванадия Кс колеблется в пределах 1,1–1,7, а у марганца — 1,2–1,4. Высокая миграционная способность меди ставит ее в один ряд с самыми опасными загрязнителями окружающей среды. Литохимические аномалии меди наблюдаются в разных районах города. Можно сказать, что картина загрязнения медью носит мозаичный характер и заметно меняется по годам наблюдений.

Таблица 2

Содержание некоторых тяжелых металлов и коэффициент их техногенной концентрации Кс в поверхностном слое черноземов обыкновенных (г. Ростов-на-Дону, 2008 г.)

Район го- рода,	Cu			Zn			Mn			V	
	I*	II*	Кс	I*	II*	Кс	I*	II*	Кс	I	Кс
Парки											
ЗЖМ, р.04	8	0,04	2,7	10	0,80	1,6	60	11,0	0,9	6	0,7
СЖМ, р.08	8	0,04	2,7	15	0,72	2,4	60	17,0	0,9	15	1,7
Ц., р.09	6	0,07	2,0	80	9,0	12,9	80	12,0	1,2	15	1,7
Ц., р.12	3	0,05	1,0	10	3,7	1,6	100	4,5	1,4	10	1,1
Ц., р.13	4	0,04	5,0	10	0,16	1,6	60	2,9	0,9	10	1,1
Лесопарки											
Пос., р.10	8	0,04	2,7	30	1,5	4,6	60	7,5	0,9	15	1,7
Пос., р.11	15	0,04	5,0	10	0,35	1,6	80	10,0	1,2	8	0,9
Пос., р.14	4	0,04	1,3	10	0,20	1,6	80	11,5	1,2	10	1,1
Пустыри											
ЗЖМ, р.03	5	0,06	1,7	10	0,74	1,6	60	12,0	0,9	10	1,1
СЖМ, р.06	8	0,04	2,7	20	0,42	3,2	80	4,2	1,2	15	1,7
СЖМ, р.07	4	0,03	1,3	10	0,68	1,6	80	11,5	1,2	10	1,1
Пос., р.15	4	0,06	1,3	10	0,46	1,6	60	10,0	0,9	15	1,7
Пашня											
ЗЖМ, р.05	4	0,04	1,3	10	0,26	1,6	80	4,1	1,2	15	1,7
Примечания: 1. составлено автором по материалам Комитета по охране окружающей среды природных ресурсов Администрации Ростовской области и методике Приваленко В.В. 2. I* — валовое содержание, пхл0-3; II** — ацетатно-аммиачная вытяжка, мг/ 100 г; ЗЖМ — Западный жилой массив; СЖМ — Северный жилой массив; пос. — поселки юго-восточной части города; Ц. — центр города; р. — разрез.											

Вблизи промышленных предприятий отмечены локальные участки высоконтрастного загрязнения верхнего слоя почвы цинком (ПО «Эмпилс», Вертолетный завод, ГПЗ-10), медью (заводы «Ростовсантехника», «Красный Дон»), свинцом («Эмпилс», Ростсельмаш, ГПЗ-10, вдоль автомагистралей). Валовое содержание свинца в поверхностном слое почвы превышает ПДК в 2–5 раз почти на 50% территории города.

Таким образом, на сегодняшний день тенденции экологической обстановки г. Ростова-на-Дону являются достаточно негативными и требующими незамедлительного разрешения. Современная экологическая ситуация определяет острую необходимость формирования экологического мышления, понимания того, что человек, исходя из своих нравственных и экологических позиций, должен либо ограничить потребление природных ресурсов (что вряд ли возможно), либо изменить характер работы, повысить качество технологий, другими словами, «экологизировать» производство и потребление 4. Основными направлениями ликвидации негативных тенденций могут служить следующие рекомендации:

1. На федеральном уровне — повышение платы за негативное воздействие на окружающую среду.
2. Оптимизация механизма формирования и использования экологических фондов, направленных на поддержание экологических программ, в том числе по озеленению урболандшафта крупного города.
3. Проведение постоянного мониторинга реконструкции и замены очистительных систем промышленных предприятий различной отраслевой принадлежности.
4. Поддержание развития программ экологизации города, направленных на расширение зеленых зон, внедрение экологически безопасного транспорта, проектов внедрения систем экологического менеджмента на промышленных предприятиях и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безменов А. Инвестиции в воздух. Российская газета от 24.11.2009, № 222 (База данных «Интегрум»).
2. Белов Г.В. Экологический менеджмент предприятия. М.: Логос, 2006. С. 21–42.
3. г. Ростов-на-Дону. Электронный источник «Администрация г. Ростова-на-Дону». Режим доступа: <http://www.donland.ru/content/info.asp?partId=4&infoId=551&topicFolderId=0&topicInfoId=0>.
4. Приваленко В.В. Экологические проблемы Ростова-на-Дону // Электронный ресурс «Кавказский узел». Режим доступа <http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/20282/>
5. Приваленко В.В., Безуглова О.Е. Экологические проблемы антропогенных ландшафтов Ростовской Области: Том 1. Экология города Ростова-на-Дону, 2003. С. 53.
6. Стратегический план социально-экономического развития г. Ростова-на-Дону на период до 2025 года: аналитический отчет о социально-экономическом положении. М.: Компания «Финансовый и организационный консалтинг», 2009. С. 96–102.
7. Экологический вестник Дона «О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2008 году»// Электронный ресурс «Комитет по охране окружающей среды природных ресурсов Администрации Ростовской области». Режим доступа <http://www.doncomeco.ru/ecology/archive>.

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРОДВИЖЕНИЯ ВЫСОКОКОНКУРЕНТНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ

М.В. АРХЕСТОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
соискатель,
г. Нальчик, ул. Л.Толстого, 185

Б.М. БИФОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
соискатель,
Нальчик, ул. Л.Толстого, 185

В статье рассмотрены пути выявления резервов конкурентных преимуществ продвижения
алкогольной продукции на региональных продовольственных рынках.

Ключевые слова: резервы; конкуренция; продукция; издержки; рынок.

Коды классификатора JEL: L26, R11.

Для обеспечения одновременного снижения издержек производства на предприятиях-изготовителях алкогольного подкомплекса и систематического улучшения потребительских свойств алкогольной продукции необходимо непосредственно увязывать повышение качества и конкурентоспособности продукции с мобилизацией и использованием резервов производства и прежде всего тех из них, которые непосредственно направлены на повышение качественных характеристик производимой продукции.

Чтобы органически увязывать реализацию резервов повышения качества со всеми другими возможностями экономии в производстве, представляется целесообразным на предприятиях отраслей подкомплекса составлять экономические балансы повышения качества, безопасности и конкурентоспособности алкогольной продукции.

При этом необходимо учитывать, что продукция ликеро-водочного производства в массовом сознании потребителей является не только алкогольным напитком, а представляет своеобразный символ, элемент своеобразного ритуала, олицетворение специфики российского застолья.

Для исследования резервов потребительских предпочтений относительно алкогольной продукции следует использовать широкий спектр методов маркетинговых исследований: количественные исследования, глубинные интервью, групповые дискуссии. Именно широкий набор методов, а также применение специальных психологических методик изучения восприятия позволяет обеспечить комплексный подход к изучению и выявлению резервов конкурентных преимуществ данного вида продукции [1]. Эффективным методом оценки резервов потребительских предпочтений в потреблении алкогольной продукции во многих странах являются опросы потребителей, которые позволяют установить уровни потребностей в различной алкогольной продукции и значимость традиций потребления алкогольной продукции покупателями с разным уровнем достатка, образования, возраста, пола и профессии. Использование результатов таких опросов в управлении резервами качества и конкурентоспособности отрасли помогает более обоснованно формировать и совершенствовать государственную и региональную алкогольную политику, позволяющую производителям этой отрасли оперативно ориентироваться в приоритетах спроса населения на их продукцию. Проведенное авторами специальное исследование мнений и предпочтений потребителей этой продукции в Кабардино-Балкарской республике и г. Москве позволило определить комплекс резервов качества, соответствующий ассоциативному ряду потребителей. Первая группа резервов связана с ассоциациями потребителей алкогольной продукции с красочными картинками праздников, застольными встречами с домочадцами и друзьями, приятными вечеринками и т.п. В ходе проведенного исследования выявлены две основные тенденции восприятия алкоголя как продукта, содействующего общению, и своеобразного лекарства. Кроме того, по мнению респондентов, эта продукция является составной частью известного русского гостеприимства, и в их сознании ассоциируется обычно с обильной и вкусной едой, разносолами, аппетитными закусками. По мнению респондентов, потребление спиртных напитков наиболее часто совпадает с празднованием знаменательных дат, дней рождения, юбилеев, свадеб. Исследование показало, что в любом случае главным в восприятии потребителями алкогольной продукции

являются, прежде всего, резервы эмоционального компонента, определяющего своеобразное российское отношение к качеству данного вида пищевой продукции. При этом респонденты в целом продемонстрировали достаточно высокий уровень знания резервов качества различных марок алкогольной продукции.

Обобщенные авторами потребительские предпочтения в отношении крепких алкогольных напитков и ответов респондентов на вопрос о наиболее известных марках ликеро-водочной продукции приводятся в приложении 2, в котором содержатся средние значения степени известности различных марок продукции и производителей алкоголя.

Респонденты давали весьма разнообразные ответы. Всего респондентами было упомянуто около 200 различных марок и производителей водки. Далее приводится анализ резервов качества, связанных с известностью различных марок и производителей водки, которые были названы, в среднем, не менее чем 1% респондентов. Проведенный анализ показывает, что по степени реализации резервов качества и конкурентоспособности марки и производители алкоголя могут быть разделены на четыре группы.

1. *Марки и производители с высоким уровнем использования резервов известности.* Наиболее известными конечным потребителям производителем и маркой водки являются: Московский ликероводочный завод «Кристалл» и марка «Гжелка», принадлежащая этому заводу. Качество производителя и марки его продукции высоко оценивали менее 30% респондентов. Следующие две позиции этого рейтинга качества и конкурентоспособности заняла продукция, названия которой совпадали с названиями их производителей. Это марки «Топаз» (17%) и «Исток» (14%). Далее следуют так называемые «семейные», или групповые, марки, не принадлежащие конкретному производителю — «Столичная» и «Пшеничная». Средние значения известности этих марок примерно одинаковы — они несколько превышают 13%.

2. *Марки и производители со средним уровнем использования резервов достижения известности.* Данную группу продукции по уровню известности составляют марки, которые знают в среднем от 8% до 5% потребителей алкогольной продукции (в основном, выпускаемой в Московской области: «Смирновъ» («Смирнофф»), «Русская», «Богородская», «Ост-Алко», «Московская», а также в Кабардино-Балкарской республике: «Тлехас», «Риал»).

Проведенный анализ показал, что для многих конечных потребителей практически не существует различий между маркой и производителем водки. По этой причине в данном списке присутствуют как первые, так и вторые. В отношении марки «Смирновъ» следует оговориться, что конечные потребители зачастую не в состоянии четко разграничить две эти марки, принадлежащие разным производителям, поэтому при анализе известности приходится говорить о знании марки в целом, без разделения по производителям. В данной группе можно выделить наличие в ней двух семейных марок — «Русская» и «Московская», которыми пользуются многие производители, а также двух производителей: компании «Ост-Алко» и ОАО «Тлехас», у последнего из которых наименование компании совпадает с наименованием самой известной марки, принадлежащей этой компании.

3. *Марки и производители с низким уровнем использования резервов достижения известности.* Как показало исследование, эта группа марок и производителей характеризуется достаточно низким уровнем известности среди розничных покупателей — их около 3% потребителей и менее («Орфей», «Салют», «Русский размер», «Флагман», «Самарская», «Наша водка», «Абсолют», «Спецназ», «Привет», «Праздничная», «Штоф», «Посольская»).

4. *Марки и производители с очень низким уровнем использования резервов достижения известности.* Все марки и производители этой группы продукции характеризуются очень низким уровнем известности и были упомянуты в среднем менее чем 1% респондентов. Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что конечным потребителям наиболее известны и они оценивают высоко качество следующих марок и производителей продукции водки (перечислены в порядке убывания известности): «Кристалл», «Топаз», «Исток», «Ост-Алко», «Ликсар».

Анализ показал, что известность завода «Кристалл» почти в два раза выше, чем у ближайшего преследователя — ЛВЗ «Топаз». В свою очередь, компании «Ост-Алко» и «Ликсар» отстают по показателю известности от «Топаза» и «Истока» почти на 10%. Таким образом, известность «Топаза» почти в 3 раза выше, чем у «Ост-Алко». Итак, лидирующую позицию в рейтинге известности занимает МЛВЗ «Кристалл» со своей маркой «Гжелка». Далее следуют производители «Топаз», «Исток» с одноименными марками. Но их известность примерно в 2 раза ниже, чем у «Кристалла» и «Гжелки». Замыкают лидирующую группу «Ост-Алко» и «Ликсар» с 5-процентным уровнем известности.

Для выявления резервов потребления наиболее популярных марок алкогольной продукции среди конечных потребителей, респондентам, принявшим участие в исследовании, предлагалось назвать марки или производителей алкогольной продукции, которую они приобретали в течение последних 3 месяцев.

Затем задавался вопрос о том, какую продукцию потребители покупают и употребляют чаще всего, указав, как часто они это делают.

За первые три квартала 2008 года потребителями приобреталась в основном «привычная» алкогольная продукция, приобретаемая ими чаще всего, что говорит о достаточно сложившихся вкусовых и марочных предпочтениях потребителей алкогольной продукции. Наиболее предпочитаемой продукцией не обязательно является наиболее часто покупаемая. Она является

распространенной за счет того, что ее покупают большинство потребителей, но это ничего не говорит о частоте потребления. Характерной особенностью сферы потребления алкогольной продукции является тот факт, что среди потребителей встречаются немногочисленные приверженцы какой-либо одной марки (не обязательно распространенной), которую они очень часто покупают, например, если она устраивает их по своей цене или вкусу. За счет этого такая марка может выйти на первое место по частоте потребления, так как расчеты приводились к количеству потребителей, назвавших именно эту конкретную марку. Так, например, марка водки «Гжелка» покупается розничными покупателями чаще всего, но средняя частота покупки этой марки ее покупателями в два раза меньше, чем групповой марки «Столичная». Кроме того, на описанную выше тенденцию влияет то обстоятельство, что значительная часть розничных покупателей водки не является устойчивым приверженцем одной конкретной марки, а покупают водку из круга «привычных марок». Однако следует отметить, что вся популярная среди потребителей алкогольная продукция обладает высокими показателями в отношении частоты потребления.

Среди различных водок на первых местах по частоте потребления находятся такие марки, как «Столичная», «Завидовская», «Пшеничная», «Русская»: те, кто их потребляют, делают это довольно часто (1–2 раза в неделю). А такие наиболее распространенные марки, как «Гжелка», «Кристалл», «Топаз», «Исток», находятся по частоте покупки во втором эшелоне. Их приобретают гораздо большее число респондентов, но реже, чем вышеуказанные марки. Отчасти это можно объяснить большей стоимостью этих марок, лучшим качеством, поэтому они приобретаются в основном к праздничному столу, т.е. нечасто.

Резервы повышения известности продукции различных производителей (марок) коньяка. Проведенное исследование позволило выделить тройку лидеров по данной группе алкогольной продукции. Ниже перечислены эти марки с указанием средней доли респондентов, их упомянувших: «Белый аист» — 15%, «Армянский» — 11%, «Арагат» — 11%, «Московский» — 7%, «Наполеон» — 5%. Остальные марки коньяка, перечисленные ниже, были упомянуты от 1 до 3% респондентов («Азербайджанский», «Хэнесси», «Юбилейный», «Молдавский», «Пять звезд», «Золотой аист», «Грузинский», «Метакса», «Нальчик», «Прохладенский»).

Приведенные результаты исследования свидетельствуют о том, что респонденты, в основной своей массе, знакомы с различными марками коньяка, но вряд ли четко идентифицируют производителя того или иного продукта. Респонденты ориентируются скорее на регион или страну, в которой произведен коньяк. С другой стороны, этот факт говорит о том, что на рынке не проводилось масштабных рекламных или PR-компаний по раскрутке продукции какого-либо определенного производителя. Таким образом, нет оснований говорить об известности среди конечных потребителей кого-либо из производителей коньяка. По этому виду алкогольной продукции среди конечных потребителей наиболее известны описанные выше марки.

Коньячная продукция относится к относительно дорогим алкогольным напиткам, обладающим, к тому же, специфическим вкусом, а значит, и высокой избирательностью потребителей. Любителей коньяка не так много, как других видов алкогольной продукции, и у них, как правило, уже сложившиеся вкус и предпочтения. В силу этого не только информированность конечных потребителей о марках коньяка, но и частота потребления самого коньяка невысоки. Поэтому и самыми популярными и наиболее часто приобретаемыми являются давно присутствующие на российском рынке коньяки с известным его любителям вкусом: «Московский», «Арагат», «Армянский», «Белый аист», которые почитатели данного напитка приобретают примерно раз в месяц.

Абсолютным лидером среди различных видов крепкой алкогольной продукции является традиционный русский напиток — водка. Его предпочитают примерно 62% потребителей алкоголя. Второе место разделили коньяк (9,1% потребителей) и настойки, наливки (8,3% потребителей). Остальные виды: виски, джин, ром, самогон — предпочитают не более 3% участников исследования.

В отношении емкости приобретаемых бутылок водки потребители также остаются верны традициям, и основная их часть выбирает бутылки емкостью 0,5 л. Из остальной тары популярностью пользуются бутылки по 0,75 л (8% почитателей). В литровых бутылках и по 0,25 л водку покупают примерно по 6% потребителей. В категорию «другое» вошла водка в разлив, т.е. водка, приобретаемая по 50–100 г, в кафе, «забегаловках» и тому подобных питейных заведениях.

Основная масса алкогольной продукции приобретается потребителями в различных магазинах (обычных, крупных и специализированных). Около 82,1% респондентов приобретают там крепкие спиртные напитки. Это объясняется тем, что, как правило, водка, вино, шампанское, коньяк приобретаются специально, на какое-либо торжество, праздник, поэтому люди выбирают время, чтобы сходить в магазин, нередко специализирующийся только на продаже алкоголя, где есть большой выбор.

Основным фактором выбора торговой точки по месту расположения является близкое расположение к дому и к месту работы. Так ответило около 59% респондентов. Это еще раз говорит о том, что алкогольные напитки в основном приобретаются в магазинах и палатках по дороге домой или на работу, и специально за ними редко ездят на общественном или личном транспорте. Из факторов, связанных с ассортиментом, основным является наличие широкого выбора алкоголя и основных продуктов питания (около 50,5% потребителей). Специализацию торговой точки и свежесть продуктов выбрали 12% и 9% респондентов, соответственно. Интересно еще

раз отметить, что фактор «разрекламированности» товара находится на одном из последних мест и в рейтинге факторов выбора торговой точки. По уровню цен и качеству обслуживания подавляющее число респондентов (почти 58%) на первое место поставили не очень высокий уровень цен и быстрое обслуживание клиентов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Основная часть алкогольной продукции приобретается в магазинах или палатках с невысоким уровнем цен и отсутствием очередей (быстрым обслуживанием), широким выбором алкогольной продукции и наличием основных видов продуктов питания.

Наиболее важным фактором, определяющим конкурентоспособность товара, особенно пищевой продукции, все больше становится уровень затрат потребителя.

В основу расчета экономических показателей конкурентоспособности товара на данном предприятии должно быть положено сопоставление полных затрат потребителя, состоящих из единовременных и эксплуатационных (текущих) затрат [3, 4]. Единовременные затраты включают расходы на приобретение продукции (цена), таможенные пошлины и другие сборы, а также расходы на транспортировку, если они не включены в цену. Перечислим эксплуатационные (текущие) затраты: оплата труда обслуживающего персонала; расходы на топливо и энергию; на ремонт оборудования и прочие статьи расходов, не распределенные по элементам; на приобретение дополнительной эксплуатационной и технической информации, необходимой для обучения.

Один из методов комплексной оценки уровня конкурентоспособности основан на сопоставлении интегральных показателей качества оцениваемой и базовой продукции [2, 3].

При этом следует иметь в виду, что если качество продукции в каждый отдельный момент представляет собой вполне определенную совокупность ее свойств, то ее конкурентоспособность может значительно меняться в связи с изменением различных внешних факторов, например условий реализации, спроса, предложения.

В результате сравнения оцениваемой продукции необходимо сделать одно из следующих заключений:

- продукция обладает высокой (или достаточно высокой) конкурентоспособностью;
- продукция обладает недостаточной конкурентоспособностью;
- продукция неконкурентоспособна.

После вынесения заключения предприятие должно сделать выводы о преимуществах и недостатках оцениваемой продукции, по сравнению с продукцией ведущих конкурентов, и предложениями о мерах, необходимых для повышения ее конкурентоспособности.

Сложность и многогранность понятия «конкурентоспособность» обуславливает значительные расхождения в доходах к определению ее уровня.

Для предприятия ОАО «Русь» можно предложить следующий метод определения уровня (показателя) конкурентоспособности:

$$K-И/Иб \quad (1),$$

где K — коэффициент конкурентоспособности;

$И, Иб$ — интегральный показатель качества соответственно оцениваемого и базового образцов.

Такой метод можно считать справедливым, если принять качественные и экономические показатели равноценными. Однако в реальной жизни такой факт почти не наблюдается. Поэтому многие считают, что при определении коэффициента конкурентоспособности необходимо учесть весомость каждого показателя, входящего в общий набор показателей для определения конкурентоспособности товаров. Более достоверно конкурентную позицию, на наш взгляд, отражает не концентрация объема производимой продукции, а концентрация прибыли.

Необходимо иметь в виду, что сравнивать следует товары в среднем равнозначные, равноценные по своему социальному значению.

Определить эластичность спроса на российском рынке еще сложнее. Даже ценовой фактор влияет неоднозначно. Спрос на дешевые продукты, как правило, эластичен, быстро растет при снижении цены, но до определенных пределов. Для дорогой же продукции у нас цена рассматривается как гарантия качества и надежности, а резкое ее снижение часто воспринимается как признак подделки. Российский рынок ликеро-водочной продукции, возможно, даже в большей степени, чем другие, требует тщательного изучения, сегментации по покупателям, конкурентам и товарам. Практика свидетельствует о наличии числа разноплановых сегментов, поэтому наиболее эффективен на нем будет косвенный маркетинг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грибов В.Д. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Рубин Ю.Б. Портфель конкуренции и управление финансами. М.: Соминтек, 1996.
4. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДЕПРЕССИВНОМ РЕГИОНЕ В УСЛОВИЯХ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ

А.С. УЗУЕВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
соискатель

А.Т. ЧЕРНЯВСКИЙ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
соискатель

В статье рассмотрены понятие депрессивного региона, особенности инновационной деятельности в депрессивном регионе в условиях возрастающей конкуренции.

Ключевые слова: депрессивный регион; конкуренция; бюджет; налоговая нагрузка.

Коды классификатора JEL: O31, O38.

В отношении понятия «депрессивный регион» в литературе отсутствует единая критериальная основа отнесения субъекта Федерации к разряду депрессивных. Чаще всего исследователями, рассматривающими эту проблему, вообще не расшифровывается это ключевое понятие. Как правило, выделяют три главных критерия депрессивности региона: спад производства, низкий душевой доход и высокая безработица. Однако, как справедливо замечают критики этого и подобных ему подходов, «нестрогость определений, уместная в описательных материалах, недопустима, когда то или иное понятие начинает играть критериальную роль» [2]. Поэтому определениями депрессивности, отражающими тот объем содержательной нагрузки, который они должны иметь в системе эффективного государственного регулирования территориального развития, можно считать те, по нашему мнению, которые даны в работах [1, 3]: «Депрессивными территориями как объектами государственной поддержки могут считаться такие территориальные образования, в которых по экономическим, политическим, социальным, экологическим и иным основаниям перестали действовать условия или стимулы развития; эти территориальные образования не могут рассчитывать на саморазрешение депрессивной ситуации и требуют для этого чрезвычайной, специально организуемой поддержки извне, со стороны государства в целом». Как видно, представленное определение сформулировано применительно к целям государственного регулирования территориального развития, то есть, здесь идентификация соответствующего положения требует реализации вполне адекватных регулирующих воздействий со стороны государства на региональную ситуацию. Но под данное определение по существу в той или иной степени подпадают практически все российские территории, что вынуждает говорить не о необходимости нахождения эффективной формулы внутригосударственной передачи средств, с целью выравнивания территориальных диспропорций, а о необходимости радикальной перестройки всего курса региональной политики. Представленное определение депрессивной территории необходимо немного скорректировать. Депрессивный регион — это тот, в котором по или иной причине производственная база экономики обладает слабыми ресурсами к саморазвитию и разрешению собственных проблем, а ее промышленный вектор не стимулирует внедрение инноваций, в те ее сферы, которые связаны с прогрессивными технологиями. Инвестиции, которые способен вырабатывать (и осваивать) ее хозяйственный механизм, направляются на воспроизводство устаревших технологических укладов [5].

В соответствии с представленными определениями исследователями выявляется перечень показателей территориальной депрессии. Этот перечень должен быть достаточно широким, учитывая системный характер депрессии. В этой связи можно выделить несколько подходов к диагностике территориальной депрессии. Но наиболее полной будет характеристика, основанная на идентификации параметров уровня депрессии, ресурсных возможностей депрессивной территории, региональной и межрегиональной остроты депрессии.

Отрицательный сальдированный финансовый результат в отрасли экономики исследуемого региона — Кабардино-Балкарской республики (кроме субъектов малого предпринимательства, страховых организаций, банков и сельскохозяйственных предприятий) — составил в 2008 г. 193,4 млн рублей, что на 4,8% ниже показателя аналогичного периода 2002 г.

В республике все основные отрасли экономики (за исключением предприятий связи) 2008 год завершили с убытками.

Свыше 57% всех предприятий и организаций, представивших отчетность в Комитет государственной статистики КБР, завершили отчетный период с убытками в сумме 605,9 млн руб., это на 5,7% выше аналогичного показателя 2003 г. При этом 48,6% полученного убытка образовано на предприятиях промышленности, где удельный вес убыточных предприятий составил 54,5%. Высокой оставалась доля убыточных предприятий в основных отраслях экономики: жилищно-коммунальном хозяйстве — 66,7%, строительстве — 63,1%, на транспорте — 62,2%.

Прибыль, полученная за отчетный период, возросла на 11,5% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года и составила 412,5 млн рублей. В финансовой сфере экономики республики сохраняется проблема неплатежей.

Суммарная задолженность по обязательствам (кредиторская задолженность, задолженность по кредитам банков и займам) коммерческих предприятий и организаций, кроме субъектов малого предпринимательства, страховых организаций и банков, на 1 декабря 2009 г. составила 16697,0 млн руб., из нее просроченная — 8858,6 млн руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем суммарной задолженности возрос на 6,4%, а просроченная задолженность — на 1,4%.

Кредиторская задолженность крупных и средних предприятий всех отраслей экономики увеличилась на 3,7% за этот период и достигла 13921,2 млн руб. Эта сумма более чем в 2 раза превышает дебиторскую задолженность, сложившуюся за этот период. Рост кредиторской задолженности произошел в большинстве отраслей экономики, за исключением предприятий сельского хозяйства и промышленности, где снижение составило соответственно 13% и 0,3% к соответствующему периоду прошлого года. В структуре отраслей 55,5% задолженности (7727,5 млн руб.) сосредоточено на предприятиях промышленности, в жилищно-коммунальном хозяйстве — 19,5% (2714,9 млн руб.), в сельском хозяйстве — 11% (1536,8 млн руб.).

За отчетный период просроченная задолженность снизилась на 2,6% по сравнению с соответствующим периодом 2005 г. и составила 8243,0 млн руб. (59,2% всей суммы кредиторской задолженности). В структуре просроченной кредиторской задолженности удельный вес неплатежей поставщикам снизился на 11,9 процентных пункта по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. и составил 45,3%, в государственные внебюджетные фонды — 11,5%, это почти на уровне прошлого года, незначительно увеличилась задолженность в бюджетную систему — 23,7% (увеличение на 0,5%),

Задолженность предприятий и организаций республики по полученным кредитам банков и займам возросла на 22,5% по сравнению с 2005 г. и составила 2775,8 млн руб. Основными должниками по кредитам и займам являются предприятия промышленности и сельского хозяйства, их доля в просроченной задолженности составляет 96%.

Дебиторская задолженность предприятий и организаций снизилась на 5,7% по сравнению с 2005 г. и составила 6695,9 млн руб. Просроченная задолженность, превышающая 49,6% общего объема задолженности, снизилась на 16,8% и составила 3318,2 млн руб. на предприятиях промышленности накоплено 59% этой суммы, в отчетном периоде их задолженность снизилась на 27,4% по сравнению с аналогичным уровнем 2005 г. Рост просроченной задолженности отмечается также в торговле и общественном питании в 2,4 раза, на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства — на 17,6%. Снижение просроченной дебиторской задолженности в отчетном периоде достигнуто на предприятиях промышленности, сельского хозяйства и связи.

За 2008 год по территории республики в бюджеты всех уровней мобилизовано налогов и других доходов в сумме 2680,8 млн руб. при запланированной — 4075,3 млн руб. Полученный объем доходов находится на уровне прошлого года. Общая сумма поступлений доходов распределена по уровням бюджетов в следующем порядке.

В структуре доходов, перечисленных во все уровни бюджетов, свыше 30% приходится на налог на доходы физических лиц в сумме 809 млн руб., поступления по налогу на добавленную стоимость составили 491,3 млн руб., или 18,3%, их доля в перечислениях в федеральный бюджет превысила 78%.

Из общей суммы доходов в федеральный бюджет перечислено 624 млн руб., что почти на 48% ниже 2005 г. Это связано с изменениями, внесенными в налоговое законодательство в части снижения нормативов отчислений в федеральный бюджет по ряду налогов: акцизы на алкогольную продукцию, на прибыль, единый налог на вмененный доход и другие.

Поступления налогов и других доходов в консолидированный бюджет КБР составили 2056,8 млн руб. или 75,6% к установленному заданию, а по сравнению с соответствующим периодом 2005 г. возросли на 37,8% (то есть за счет сокращения платежей в федеральный бюджет). При этом доходы республиканского бюджета в сумме 1038,9 млн руб. составили 67,6% налогового задания, а к прошлому году они увеличились в 1,9 раза. В местные бюджеты мобилизовано налогов на сумму 1017,8 млн руб., что ниже налогового задания на 13,9%, а соответствующий период 2005 г. — превышает на 68,2 млн руб. (7,2%).

Платежи по налогу на доходы физических лиц остаются наиболее важным доходным источником консолидированного бюджета республики, их доля составила 39,3% всех доходов, объем поступлений превысил уровень прошлого года на 31%.

Значительная доля поступлений доходов в консолидированный бюджет обеспечена за счет налога на прибыль в сумме 262,3 млн руб. (12,8%).

Налоговое задание в полном объеме исполнено по единому налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и налогу на имущество организаций.

Основное негативное влияние на выполнение бюджетных назначений оказали акцизные сборы, на них приходится 63,4% (358 млн руб.) недополученной суммы в консолидированный бюджет КБР. По акцизам на алкогольную продукцию бюджетные назначения исполнены на 38%, поступило 191,3 млн руб., недобор составил 312,6 « млн руб.

Наряду с сокращением налоговых поступлений от предприятий промышленности на 61,5% к уровню прошлого года, их удельный вес в доходах составил 42,8%. Доля участия других основных отраслей экономики в формировании доходной части бюджета по-прежнему остается незначительной — 22,5% доходов, из них: торговля и общественное питание — 6,6% (162,9 млн руб.); строительство — 5,4% (134,8 млн руб.); сельское хозяйство — 5,4% (133,9 млн руб.); транспорт — 2,9% (73,1 млн руб.); связь — 2,2% (53,4 млн руб.) [4].

Вместе с тем, по сравнению с прошлым годом достигнута положительная динамика по предприятиям строительства, обеспечившим поступления доходов в бюджетную систему с ростом на 67,5%, торговли и общественного питания — на 38,5%, связи — на 20%.

За отчетный период финансовая помощь из федерального бюджета составила 4323 млн руб., что выше годового лимита на 15,3%.

В государственные внебюджетные фонды мобилизовано по единому социальному налогу и задолженности прошлых лет по страховым взносам, пеням и штрафам 1626,5, млн руб., это выше на 25,6% аналогичного уровня прошлого года.

За отчетный период задолженность по налоговым платежам в бюджетную систему возросла в 1,8 раза по сравнению с аналогичным периодом 2003 г. и составила 4028,8 млн руб. Недоимка по налогам увеличилась в 1,6 раза, ее объем в настоящее время составляет 1333,1 млн руб. Задолженность хозяйствующих субъектов по пеням и штрафам также возросла в 1,5 раза и составила 2990,6 млн руб. [4].

Уровень депрессии выражается показателями спада: основных параметров уровня жизни и качества жизни людей, предоставления основных социальных услуг, экономики (прежде всего, в части предоставления рабочих мест и формирования доходной части регионального и местного бюджетов), а также состояния окружающей среды. Ресурсные возможности самостоятельного разрешения депрессивной ситуации могут характеризовать показатели бюджетной обеспеченности (с учетом всех видов оказываемой федеральной и субфедеральной поддержки), наличия имущества и ресурсов, которые могут быть задействованы при выходе из депрессивного состояния, а также показатели, характеризующие возможности диверсификации и реструктуризации экономики. Острота депрессии — это сравнительное ухудшение параметров рассматриваемой ситуации. Она определяется по величине темпов спада на самой депрессивной территории и на основе сравнения указанных параметров с аналогичными характеристиками других регионов.

Представленную систему диагностики территориальной депрессии можно дополнить системой частных социальных индикаторов, включающих: размер прожиточного минимума, показатели продовольственной обеспеченности, детскую и иную смертность, показатели коммуникативной освоенности территории, вынужденной миграции, динамики асоциальных явлений и т.д.

Уровень депрессии, выражаемый набором социальных показателей, может усиливаться негативным проявлением национально-культурного фактора. Речь может идти о наличии межэтнических противоречий, а также о наличии комплекса явлений, порождаемых воздействием этого фактора, определяющим отрицательную экономическую динамику, упадок хозяйственной деятельности и, прежде всего, в промышленности. Это характерно для многих национальных территориальных образований, в том числе северокавказского экономического района.

Для оценки социально-экономического состояния регионов и определения из числа их тех, кто нуждается в целевой государственной поддержке, принято рассчитывать индикаторы: экономический, финансовый, уровня жизни и интегральный. Экономический индикатор учитывает изменение объемов промышленной и сельскохозяйственной продукции, удельный объем продукции базовых отраслей в расчете на одного жителя, удельную валовую прибыль. Финансовый индикатор — сумму налогов и иных обязательных отчислений, удельные капитальные вложения в развитие территории, уровень дебиторской и кредиторской задолженности, степень дотационности регионального бюджета. Индикатор уровня жизни — среднемесячный доход работников, занятых в базовых отраслях экономики региона, уровень официальной безработицы, обеспеченность населения жильем и т.п.

Опубликованные работы, посвященные оценке социально-экономического состояния российских регионов, уровня «продвинутой» либеральных экономических реформ, типологизации субфедеральных образований по последнему критерию и, соответственно, степени социально-экономического благополучия, базируются как на официальных статистических данных, так и на экспертных опросах [3]. Учитывая узость информационной базы, исследователи используют шесть основных оценочных параметров: степень регулирования потребительских цен,

степень бюджетного субсидирования экономики, продвинутость коммунальной реформы, степень открытости региональных товарных рынков, степень дополнительной налоговой нагрузки на экономику за счет введения региональных налогов, степень централизации расходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации. Результаты интегрирования этих показателей в итоговый рейтинг экономической свободы и их сопоставление с данными типологизации регионов по уровню социально-экономического благополучия показали, что среди свыше десятка богатых регионов только два проводят либеральную политику. В то же время среди приблизительно такого же числа наиболее бедных регионов только три проводят явно нелиберальную политику. Парадоксальность результатов объясняется авторами несовершенством методологии и нехваткой статистических данных. При этом результаты квалифицируются как парадоксальные, видимо, в силу ориентированности авторов на заранее запрограммированный итог. Оставляя в стороне идеологическую подоплеку вопроса, следует согласиться с выводами исследования о наличии прямой, может быть, не всегда ярко выраженной в наших условиях, связи степени либеральности реформ и уровня социально-экономического благополучия в регионе. Вполне обоснованными представляются критические замечания о механизме бюджетного выравнивания, не способствующего сокращению числа депрессивных регионов, прежде всего, по причине индивидуализированного характера межбюджетных отношений, неориентированности указанного механизма на стимулирование реформ на местном уровне, часто нецелевого и неэффективного использования средств государственной финансовой помощи регионам, отсутствия транспарентности в методике расчетов трансфертов, господствующего в практике анализа финансового потенциала регионов подхода «от достигнутого», необъективности оценки бюджетных потребностей регионов и т.д.

Нельзя не выделить исследования, где для оценки средне- и краткосрочных тенденций регионального развития России, был использован более широкий набор параметров, и была дана классификация российских регионов по важнейшим аспектам социально-экономической ситуации [2]. При этом важнейшей особенностью подобных исследований является то, что для целей типологизации регионов помимо субъективных факторов (политика властей по отношению к региону, предпринимательская активность населения, поддержка или противодействие реформирования и другие индикаторы «продвинутости» реформ на местах) авторами используются объективные факторы (уровень развития региона, его специализация и структура хозяйства, то есть те особенности, которые были во многом предопределены политикой, реализованной в рамках планово-распределительной экономики) [1, 3]. В качестве ключевого индикатора, по которому регионы сравниваются между собой, выступает уровень жизни, конкретизируемый в динамике показателей доходов и цен, покупательной способности населения, его социального расслоения. Территориальные особенности характеризуются также динамикой промышленного и сельскохозяйственного производства. Анализируются при этом темпы роста (падения) производства в реальном секторе, характер изменений в объеме производства, то есть направленность спада производства и степени его устойчивости. В области финансов анализу подвергается динамика просроченной задолженности по заработной плате, а также динамика бюджетной обеспеченности населения (уровень расходов регионального бюджета на душу населения и зависимость бюджета от поступлений из федерального бюджета). Зависимость бюджета от поступлений из федерального бюджета оценивается по системе показателей: доля поступлений из федерального бюджета в доходах региона, доля трансфертов в условно-чистых доходах региона, доля налогов, зачисленных в бюджет региона, обеспеченность расходов региона налоговым потенциалом, условный баланс финансовых потоков на одного человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров Д.В. Методы и модели информационного менеджмента / Д.В. Александров и др. М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Бережная Е.В. Математические методы моделирования экономических систем. М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Гринберг Р.С. Оценка социально-экономических последствий присоединения России к ВТО / Р.С. Гринберг, А.И. Татаркин. М.: Экономика, 2008.
4. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика. 1998.
5. Широков Б.М. Малый бизнес: финансовая среда предпринимательства. М.: Финансы и статистика, 2006.

МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КУРОРТНО-ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ

З.И. ТЕММОВА

ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет»,
кандидат экономических наук, доцент

В статье рассмотрены проблемы развития регионального курортно-туристского комплекса в условиях возрастающей конкуренции. Предложена модель прогнозирования рекреационного комплекса.

Ключевые слова: рекреация; туризм; курорт; конкуренция; модель; развитие.

Коды классификатора JEL: O21, L83.

Международный туризм во второй половине XX в. стал одним из наиболее динамичных секторов мирового хозяйства. В 1996 г. число участников международного туризма составило около 600 млн человек, т.е. более 10% населения мира, а к 2010 г., при сохранении сложившихся за последние 20 лет средних темпов роста, число международных туристов достигнет 900 млн человек.

Туристский сектор объединяет различные отрасли, связанные с предоставлением туристских услуг (гостиничное хозяйство, рестораны, транспорт, реклама и информационные услуги, рекреационно-туристские и экскурсионные услуги). Экономическое значение туризма как источника доходов, валютных поступлений, обеспечения занятости, активизации регионального развития, фактора реструктуризации экономики в постиндустриальном обществе постоянно возрастает.

Сейчас в мировом хозяйстве международный туризм входит в число трех ведущих экспортных отраслей, незначительно уступая лишь нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению. Суммарный оборот международного и внутреннего туризма составляет примерно 10% мирового ВВП, т.е. более 3 трлн долл., численность занятых примерно 130 млн человек, что составляет 6% экономически активного населения мира. Общий объем поступлений от международного туризма составил в 2008 г. 1 трлн долл. Международный туризм отличается крайней неравномерностью развития в регионах мира, что объясняется как разными уровнями социально-экономического развития, различиями в структуре потребительского спроса и жизненных установок различных социальных и демографических групп населения, так и неравномерностью распределения рекреационных ресурсов, многоаспектной политикой различных государств и международных организаций.

Главной вехой в становлении социально-географического направления стала монография «Теоретические основы рекреационной географии», изданная в 1975 г. под редакцией выдающегося географа современности В.С. Преображенского. Основная мысль этой книги в том, что все, что происходит на территории, вовлеченной в рекреационную деятельность, зависит от структуры потребностей человека и, следовательно, от порождаемых этой структурой мотиваций и особенностей поведения человека [5]. Это был скачок в объяснении причин рекреации и ее последствий для территории и общества в целом. Физико-географы, склонные до появления этой книги объяснять территориальную избирательность рекреационного поведения свойствами природной среды, быстро перестроились и даже «социализировались». Разработка оценочных критериев стала строиться на основе исследования отношений между требованиями отдыхающего человека и свойствами природной среды, ландшафтов. Исходными материалами для оценок рекреационных ресурсов стали не показатели, характеризующие объективное состояние климата, пляжей, свойств снежных склонов, а показатели, отражающие требования людей по отношению к свойствам окружающей среды. Стала учитываться физиологическая пригодность природной среды, психологическая привлекательность, что тесно связано с информационными и эстетическими критериями исследования разнообразия рекреационных ресурсов. Позже модель Преображенского дополнялась исследованиями таких важных характеристик рекреационных территорий, как технологичность (возможность) использования и экономическая целесообразность вовлечения данной территории в рекреационное использование.

В целом эту господствовавшую долгое время модель можно назвать антропоцентрической. Модели, действительно, свойственен «антропоэгоизм», который, как оказалось, неуместен в зонах отдыха так же, как и в ареалах других хозяйственных функций. Ведь все живые существа имеют равное право иметь среду обитания на земле, а не только человек. «Вода должна быть

чистой не просто потому, чтобы в ней можно было купаться, а и потому, чтобы в ней жила рыба», — говорилось в основном докладе XVI Всемирного конгресса архитекторов.

Постепенно, в связи с демократизацией общества и развитием рыночных отношений, разработанная В.С. Преображенским модель стала переосмысливаться [5]. В частности, в этой модели, нормативной по своим основополагающим принципам, на втором плане стояли аспекты самоорганизации рекреационной деятельности. В открытом обществе, в рыночной среде, рекреационная деятельность является, прежде всего, самоорганизующимся процессом [3, 4].

Как мы полагаем, движущей силой самоорганизации рекреационных систем выступает процесс адаптации, в частности в разрешении противоречия между рекреационным предложением и спросом. Эти процессы самоорганизации, как было указано выше, очень слабо отражены в базисной модели, а также в прикладных разработках, основанных на ней. Базисная модель больше соответствовала эпохе «социальной инженерии» и государственным заказам на универсальные проекты рекреационного освоения различных регионов страны.

После нескольких лет затишья в отечественной рекреационной географии и других смежных науках о рекреации стали развиваться идеи и модели, учитывающие самоорганизацию рекреационной деятельности, в частности, ее социопсихологическую природу.

На географическом факультете МГУ с конца 80-х гг. создавалась адаптационная (средовая) модель, которая, во-первых, представляет рекреационную деятельность как трехфазную 1) преддеятельность; 2) деятельность; 3) последеятельность. Преддеятельная фаза выражает характер и структуру рекреационных потребностей регионов спроса и формируемую ими избирательность к видам, содержанию и местам проведения рекреационной деятельности. Деятельная фаза — это та деятельность, которая и ранее изучалась в базисной модели как взаимоотношение человека со средой. Последеятельная фаза характеризует эффективность рекреации как эмоциональную, так и социально-экономическую.

Современная ситуация в сфере рекреационной деятельности, рост спроса на рекреационные услуги выдвигают на первый план проблемы ее рациональной организации, оптимизации в региональном разрезе. Основной задачей ныне является оптимизация количества отдыхающих, которых могут принять курорты в различные периоды года при условии создания нормальных условий отдыха и воспроизводства ценнейших природных ресурсов. Сейчас, когда туризм получил широкое развитие¹, возникла необходимость управления потоком рекреантов, путешествующих в одном и том же направлении, стремящихся остановиться в одних и тех же гостиницах, загорать на одних и тех же пляжах, осматривать одни и те же достопримечательности и т.д.

Весьма важной составляющей критерия эффективности функционирования и развития рекреационной системы является так называемая аттрактивность рекреационных ресурсов.

При выполнении рассматриваемого исследования было выбрано множество из 17 факторов (признаков), объединенных в пять подгрупп: А) природные (красота местности, климат); В) социальные; С) исторические; D) рекреационные и торговые средства обслуживания; Е) инфраструктура, питание и размещение. Каждому из факторов экспертами присвоен вес (табл. 1). Для нахождения относительных весов факторов аттрактивности была использована методика, состоящая из шести этапов. На первых пяти этапах дается оценка факторов каждой из пяти групп. На последнем проводится оценка относительной важности групп факторов *A*, *B*, *C*, *D*, *E* по отношению друг к другу.

В результате проведения по этой методике оценки факторов были получены весовые коэффициенты $w_1-1, 2, \dots, 17$, определяющие их значимость при выборе области в качестве рекреационного объекта.

Следующим этапом исследований является оценка различных областей с использованием полученных весовых коэффициентов. Для оценки меры соответствия каждой области рассмотренным факторам была создана группа, состоящая из специалистов по туризму, архитектуре, социологии, археологии, транспорту и т.п. Перед ними ставилась задача присвоения каждой области оценки между 0 и 1 по каждому из факторов (0 — полное отсутствие данного свойства, а 1 — его высшее возможное проявление). Оценки устанавливались для всех рассматриваемых состояний области, а состояния характеризовались проектами. Предполагалось, что соответствующий проект туристского развития области со всеми предшествующими ему выполнен.

Пусть $A(j)$ — вектор оценок для области i в состоянии j : $A(j) = (a(j)_{i1}, \dots, a(j)_{i17})$, где $a(j)_{ik}$ — оценка фактора k для области i в состоянии j . Каждому проекту развития туризма в области ставится в соответствие предпроектное состояние, оценки которого связаны с проектом, непосредственно предшествующим рассматриваемому. Переход от предпроектного состояния к послепроектному может быть описан вектором разностей оценок этих состояний, т.е. «вектор воздействия» $T(j) = ||t(j)_i||$, $i=1, \dots, 17$ проекта j на состояние области i задается так: $T(j)_i = A(j)_i - A(k)_i$, где k — проект, непосредственно предшествующий проекту j .

Критерий эффективности учитывает интересы рекреантов и выражается суммой разных эффектов.

¹ С 2000 г. номера горнолыжных баз Приэльбрусья раскупаются за 2–3 месяца до начала сезона.

В ходе исследования нами была предложена процедура оценки: вначале экспертами оценивались различные рекреационные объекты, затем множество этих объектов разбивалось на классы, и выделялись совокупности значений факторов, определяющих классы. Эта схема оценки рекреационного эффекта является в некотором смысле обратной первой и позволяет путем анализа целостной ситуации выделить закономерности связи факторов с рекреационным эффектом, используя методы распознавания образов. Если признаки, характеризующие рекреационные объекты, булевы, то правило распознавания может быть представлено в виде логической функции в минимальной дизъюнктивной нормальной форме:

$$f_1(X) = \bigvee_{i=1}^{m_1} Y_i,$$

где y_i — некоторая конъюнкция признаков $x_1 \sigma_1, \dots, x_n \sigma_n$, а $x \sigma = x$ при $\sigma = 1$ и $x \sigma = \bar{x}$ при $\sigma = 0$.

Здесь $f(X) = 1$ только тогда, когда высказывание «рекреационный объект», описываемый вектором признаков $X = (x_1, \dots, x_n)$, принадлежит классу / и является истинным.

Таблица 1

Количественная оценка факторов аттрактивности

	Фактор	Вес	Ранг
А природные	1. Природные достопримечательности	0,132	1
	2. Климат	0,099	4
В социальные	3. Культурные и архитектурные достопримечательности	0,052	9
	4. Культурные мероприятия	0,029	14
	5. Этнографические достопримечательности	0,026	15
	6. Ярмарки и выставки	0,011	17
	7. Отношение к туристам	0,054	7
С исторические	8. Археологические памятники	0,057	6
	9. Культовые памятники	0,053	8
	10. Места исторического значения	0,065	5
D Рекреационные и торговые средства обслуживания	11. Возможность для занятия спортом	0,046	10
	12. Возможности для повышения образовательного уровня (музеи, зоопарки, ботанические сады и т.п.)	0,015	16
	13. Возможности для отдыха	0,032	13
	14. Возможности для развлечений	0,045	11
	15. Торговое обслуживание	0,036	12
	16. Инфраструктура	0,131	2
Е инфраструктура, питание и размещение	17. Возможности для питания и размещения	0,125	3

Функции должны быть получены для каждого из классов рекреационных объектов. Если перейти к лингвистической интерпретации и любую конъюнкцию считать словом, состоящим из букв $x_1 \sigma_1, \dots, x_n \sigma_n$, то каждое такое слово указывает, какими качествами должен обладать (или не обладать) рекреационный объект, принадлежащий данному классу. Описанный подход использовался для анализа и оценки рекреационных объектов КБР. Один из вариантов исходного описания рекреационных объектов содержал 18 признаков.

Экспертам для оценки аттрактивности были предложены 12 рекреационных объектов КБР. После выявления группы экспертов, обеспечивающей максимальное значение коэффициента конкордации, вычислялись обобщенные оценки коэффициента аттрактивности по 10-балльной шкале. Полученные результаты частично приведены в табл. 2.

Все рекреационные объекты были разбиты на 7 классов по величине коэффициента аттрактивности (ka).

Важной особенностью описанного подхода является то, что при его использовании определяются несущественные признаки. Повторно решая задачу построения функции с различными признаками (исключая несущественные признаки, осуществляя детализацию существенных, вводя новые признаки), можно построить наиболее подходящее пространство описаний исходных объектов.

Таблица 2

Оценки аттрактивности некоторых рекреационных объектов КБР*

Рекреационный объект	Аттрактивность
Приэльбрусье	0,83
Чегемские водопады	0,76
Голубые озера	0,62
Аушигерский источник	0,70
Долинск (парк)	0,87
Долина Нарзанов	0,40

Весьма важной становится задача оптимизации развития и размещения рекреационных систем, решение которой позволит использовать ресурсы для организации эффективного рекреационного процесса с учетом региональных особенностей этих систем.

При решении этой задачи успешно используется аппарат математического программирования.

При построении экономико-математических моделей оптимального развития и размещения рекреационных систем необходимо решить, как выбирать критерий эффективности, отражающий цели развития и функционирования рекреационной системы (и косвенно цели моделирования), и как учитывать ограничения по природным и прочим лимитирующим ресурсам. Выбор того или иного критерия эффективности зависит от основной цели развития моделируемой рекреационной системы. Если цель системы — получение дохода (например, для Всесоюзного акционерного общества «Интурист»), то критерий будет экономическим. Если же цель рекреационной системы — оздоровление рекреантов, воспроизводство их физических и духовных сил, их гармоническое развитие, то критерий эффективности для такой системы должен быть другим, отличным от чисто экономического, хотя, в конечном счете, развитие производительных сил человека дает и экономический эффект.

В качестве конкретного примера использования модели приведем анализ развития простейшей рекреационной системы с двумя возможными состояниями (условно назовем их маршрутами по аналогии с туризмом) {1–1} и {2–2}. Состоянию {1–1} соответствуют рекреационные комплексы, расположенные в прибрежной зоне и функционирующие на основе пляжных рекреационных ресурсов. Состоянию {2–1} отвечает туризм (туристский маршрут начинается, как правило, на одной из глубинных турбаз и заканчивается на морском побережье). Предположим, что функционирование первого маршрута {1–1} осуществляется в интервале $(0, T_1)$, а функционирование второго {2–1} — в интервале (T_1, T) ; причем приморским рекреационным комплексом круглогодичного типа, используемым вторым маршрутом, может использоваться в интервале $(0, T_1)$ и первый маршрут, а сезонный рекреационный комплекс для первого маршрута не может использоваться в интервале (T_1, T) вторым маршрутом. Пусть x_s — интенсивность, поступления рекреантов маршрута s ($s = 1, 2$) (отдых на маршруте s будем называть отдыхом типа s); t_{is} — время прерывания рекреантов маршрута s в районе I ($i = 1$ — у моря; $i = 2$ в глубинном, районе); φ_s — спрос на отдых типа s ; L — единовременная вместимость пляжей. Экономико-математическая модель развития простейшей рекреационной системы имеет следующей вид:

$$\begin{aligned}
 H &= T_1 x_1 + (T - T_1) x_2 \rightarrow \max \\
 \text{при ограничениях: } t_{12} &\leq Y_{12}, t_2 \times 2 \leq Y_{22}, t_{11} \times 1 \leq Y_{12} + Y_{11} \\
 &(\text{по вместимости рекреационных комплексов}); \\
 0 &\leq x_s \leq \varphi_s = 1, 2 \text{ (по спросу);} \\
 t_{11} \times 1 &\leq L \text{ (по пляжным ресурсам);} \\
 \beta_1 Y_{11} + \beta_2 (Y_{12} + Y_{22}) &\leq B \text{ (по капитальным вложениям);} \\
 Y_{is} &\geq i, s = 1, 2.
 \end{aligned}$$

Анализ данной модели показал, что характер оптимального развития рекреационной системы существенно зависит от значений исходных параметров. В частности, при $\varphi_2 < \varphi_1$ и $\varphi_2 < L < \varphi_1$ (а эти случаи представляют наибольший практический интерес) стратегия развития рекреационной системы в зависимости от величины выделенных капитальных вложений определяется соотношением между величинами T/T_1 и $\delta = 1 - t_{12}/t_1 + \beta_2 t_2/\beta_1 t_1$. Так, при $\delta > T/T_1$, на начальном этапе развития происходит рост только сезонной вместимости Y_{11} , под первым маршрутом, интенсивность использования которого изменяется от нуля до своего максимального значения L . При размерах капитальных вложений из интервала (B_1, B_2) следует изменить политику распределения капитальных вложений, а именно: часть ресурсов включить на развитие рекреационных комплексов круглогодичного типа, требующих больших удельных затрат. При этом дальнейший рост пропускной способности рекреационной системы происходит при одновременном уменьшении сезонной вместимости под первым маршрутом и росте круглогодичной вместимости под вторым. В этом случае интенсивность первого маршрута не изменяется в результате перераспределения круглогодичной вместимости под вторым. Заметим, что

и в этом случае интенсивность первого маршрута не изменяется в результате перераспределения круглогодичной вместимости для $\beta_1 > \beta_2$ система выходит на асимптотический режим, не зависящий от β [2, 6].

Иной характер оптимального развития рекреационной системы наблюдается при $\delta < T/T_1$. В этом случае, если величина капитальных вложений на развитие рекреационной системы не превышает величины $B'_1 = \beta_1 t_1 \varphi_1$, следует развивать круглогодичные рекреационные комплексы для второго маршрута. При этом вместимость приморского рекреационного комплекса в интервале $(0, T_1)$ переключается на обслуживание рекреантов первого маршрута и одновременно происходит рост интенсивности обоих маршрутов. На втором этапе развития, начиная с $\beta > \beta_1$, необходимо часть выделенных ресурсов переключить на развитие первого маршрута, т.е. под строительство приморских сезонных рекреационных комплексов. Асимптотические структуры рекреационной системы, несмотря на различную динамику развития, в обоих случаях совпадают.

Реализация целевой программы позволит получить развитый высококласный горно-рекреационный комплекс с возможностью обслуживания более 25 тысяч туристов одновременно. Это позволит создать до 8 тысяч новых рабочих мест, что снизит напряженность на рынке труда в Эльбрусском районе, где проживает около 16 000 безработных граждан трудоспособного возраста. На 50% будет сокращена безработица только за счет основных мест обслуживающего персонала в комплексе. Кроме этого, развитие рекреационного комплекса республики позволит дополнительно создать в смежных отраслях около 15 000 рабочих мест, что полностью разрешит проблему безработицы в Эльбрусском районе и частично покроет необходимость в создании рабочих мест по республике в целом.

Рабочие места будут созданы в следующих отраслях: сельское хозяйство — 7300; транспорт — 1200; связь — 250; строительство — 1250; торговля — 350; пищевая и перерабатывающая промышленность — 1700; промышленность строительных материалов — 1000; научная деятельность — 50; банковская сфера — 50; здравоохранение — 100; и другие отрасли (традиционные ремесла, искусство, развлечения, система безопасности и т.д.) — 1500.

Структура занятости при успешной реализации программы развития комплекса оптимально подходит к социально-экономическим условиям республики. В силу географического положения и сельскохозяйственной специализации республики, при малой обеспеченности землей (в РФ на одного сельского жителя приходится около 2,3 га посевных площадей, в Южном федеральном округе — около 1,3 га, в КБР — всего 0,9 га) и густонаселенности сельских районов, где острее всего стоит вопрос безработицы, развитие горно-рекреационного комплекса республики, способствующее использованию трудовых ресурсов сельского населения, чрезвычайно выгодно для республики. Эльбрусский район также является сельским и одним из самых депрессивных районов республики. Ни одна из отраслей народного хозяйства республики не способна обеспечить эффективную занятость так оптимально, как рекреационная, и именно это преимущество определяет стратегическую направленность развития республики.

Предлагаемая нами оптимизационная модель позволяет определить наилучшие варианты использования инвестиционных средств, как иностранных, так и отечественных, в реконструкцию и новое строительство, определить первоочередность реконструкции и строительства объектов различного назначения в соответствии с обнаружением узких мест в современном комплексе туристского обслуживания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляевский И.К. Маркетинговые исследования: информация, анализ, прогноз. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Индикативное планирование и проведение региональной политики / под общ. ред. А.Б. Левинтала. М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Карминский А.М. Информационные системы в экономике. М.: Финансы и статистика, 2006.
5. Преображенский В. Теоретические основы рекреационной географии, М., 1975.
6. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМ РАВНОВЕСИЕМ НА УРОВНЕ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ БАЛАНСОВ

Н.В. БУЛГАКОВА

НОУ ВПО «Кисловодский институт экономики и права»,
аспирант

В данной статье рассматриваются основные положения макроэкономического равновесия и исследуются методические подходы к его оценке на основе совершенствования прогнозирования основных показателей межотраслевого баланса (МОБ) на уровне региона с использованием экономико-математического моделирования и экспертной обработки статистической информации.

Ключевые слова: макроэкономическое равновесие; совокупный спрос; совокупное предложение; межотраслевые балансы; модель «затраты-выпуск»; промежуточное потребление; платежеспособный спрос; экономический рост; интенсификация производства.

Коды классификатора JEL: R13.

В экономической теории различают общее и частное макроэкономическое равновесие. Общее равновесие означает такое состояние экономики, когда имеет место соответствие (согласованное развитие) всех сфер экономической системы с учетом интересов общества и его членов. В отличие от общего (макроэкономического) равновесия, охватывающего экономическую систему в целом, частное (локальное) равновесие ограничивается рамками отдельных сторон и сфер народного хозяйства (бюджет, денежное обращение и др.) [3].

Задача макроэкономики — выяснить, как функционирует экономическая система в целом. Поэтому возникает необходимость агрегирования (объединения) экономических категорий. При этом макроэкономика, как известно, рассматривает категории совокупного спроса (*AD*) и совокупного предложения (*AS*), поскольку на реальном рынке встречаются не два контрагента — продавец и покупатель, а множество продавцов и покупателей. Поэтому речь идет не об индивидуальном спросе и не об отдельном предложении какого-то конкретного товара, а о совокупном агрегированном спросе и совокупном предложении в масштабе национального рынка.

Существует множество работ, связанных с вопросами макроэкономического равновесия и его моделирования, которые отражают позиции как зарубежных, так и отечественных школ экономических учений.

В данной статье изложен авторский подход к совершенствованию методов оценки условий макроэкономического равновесия на уровне региона с использованием модели межотраслевого баланса.

Экономико-математические методы и модели межотраслевых балансов являются общепризнанными инструментами для решения подобных проблем. В этой области знания за многие годы развития советской экономической наукой накоплен огромный багаж практических знаний и статистической информации, который сейчас важно не потерять.

В последнее время методы планирования и прогнозирования развития национальной экономики с использованием моделей межотраслевого баланса снова вызывают большой интерес, подтверждением чему являются публикации как молодых, так и известных классиков современной российской экономики [3].

Также Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат) с 2009 г. будет проводить подекадный мониторинг ряда важнейших экономических показателей в стране. Как сообщил руководитель Росстата Владимир Соколин, выступая на конференции 2008 года «Экономика России. Тенденции развития», показатели такого мониторинга будут представляться в различные правительственные комиссии, пока не принято решение, будут ли результаты подекадного мониторинга обнародоваться.

Целью нашей работы в русле обозначенных выше проблем является исследование существующих и разработка новых методических подходов к прогнозированию основных показателей межотраслевого баланса (МОБ) на уровне региона с использованием экономико-математического моделирования и экспертной обработки статистической информации.

Известно, что межотраслевой баланс в СССР стал разрабатываться значительно раньше, чем в США или других странах мира. Первый в мире план-баланс народного хозяйства был составлен ЦСУ СССР (под руководством П. Попова) за 1923–1924 хозяйственный год и опубликован в 1926 г. В нем практически был реализован комплексный, системный подход к межотраслевым

связям; выделен динамичный блок в виде межотраслевого баланса орудий труда, формирующих материально-вещественный потенциал развития экономической системы во времени. Им можно было руководствоваться в управлении народным хозяйством.

В экономических публикациях идея «затраты-выпуск» была зафиксирована в работе советского экономиста-практика Крицмана, репрессированного в середине 30-х гг. В дальнейшем теоретические и практические работы в сфере МОБ (межотраслевого баланса) были возобновлены в СССР в конце 50-х — начале 60-х г. Первый отчетный баланс народного хозяйства был рассчитан за 1959 г., плановые на 1966, 1972, 1978 и 1982 гг.

Однако отечественные модели МОБ разрабатывались в отсутствие рыночных отношений, а потому их практическое значение носило в основном технологический, а не экономический характер.

В мировую экономическую мысль модель МОБ вошла с публикациями В. Леонтьева, выпускника Петербургского университета, гражданина США. Модель МОБ используется для макроэкономического анализа, так как охватывает весь процесс воспроизводства, отражает стоимостную и натуральную форму валового национального продукта, в нем представлены все основные показатели макроэкономики: сферы и секторы, валовой национальный продукт, промежуточный продукт, конечный общественный продукт, национальный доход, все материальные потоки. Модель МОБ В. Леонтьева отличается двояким рассмотрением отдельных отраслей — как покупателей материальных благ и услуг, предложенных другими отраслями, и как продавцов материальных благ и услуг, созданных ими самими. Данная характерная черта модели МОБ и позволяет определить ее как модель «затраты-выпуск».

Метод В. Леонтьева в современных условиях положен в основу моделей межотраслевого баланса, составляемых во многих развитых странах и международных организациях, он применим и для характеристики межотраслевого движения созданного продукта регионов.

Особенность модели «затраты-выпуск» состоит в том, что число основных материальных и стоимостных потоков национального хозяйства не ограничено, все зависит от объема информации и необходимых вычислительных средств.

Подчеркивая значение модели межотраслевого баланса для управления экономикой, вместе с тем следует отметить, что данная модель далеко не полно отражает процессы взаимосвязи в национальной экономике. Так, одна из важнейших предпосылок модели межотраслевого баланса — линейность связей, состоящая в пропорциональности выпуска продукции прямым затратам, принимается условно. А потому среди экономистов и математиков ведутся исследования в целях большего приближения межотраслевого баланса к действительности путем отказа, в той или иной форме, от предпосылки линейности.

Не нашли отражения в межотраслевом балансе В. Леонтьева и некоторые важные проблемы макроэкономики, в частности, цикличность развития рыночных процессов. Еще одним недостатком модели МОБ является и то, что она демонстрирует формулу экономического развития на базе уже сложившихся технологических коэффициентов. Данный подход допустим при экстенсивном развитии, но мало приемлем при интенсивном. Научно-технический прогресс, обуславливающий интенсификацию производства, делает технологические коэффициенты изменяющимися, подвижными, что не позволяет с достаточной достоверностью оценить процессы экономического развития, межотраслевое движение продукта в динамических развивающихся условиях на основе пропорций, сложившихся в прошлых периодах. Методы же оптимизации МОБ еще недостаточно разработаны.

Мы считаем, что модель «затраты-выпуск» является основополагающей при исследовании отраслевой структуры не только национального, но и регионального производства. В плане применения этой модели к решению задачи оценки условий макроэкономического равновесия на уровне региона мы предлагаем, *во-первых*, внести соответствующие изменения в эту модель, касающиеся промежуточного потребления продукции и услуг каждой отрасли, а также их конечного потребления, как в пределах каждого региона, так и за его пределами, т.е. в масштабе страны и зарубежья.

Во-вторых, представленные выше оценки условия макроэкономического равновесия, представляющего в идеальном варианте равенство совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS), действительно необходимы, так как показатель AD в этом случае определяет в стоимостном выражении платежеспособный спрос, т.е. тот объем приобретенных товаров и услуг, которые потребители смогли приобрести в соответствии со своими возможностями.

Что касается показателя AS , то он показывает тот объем продукции, который был произведен и предложен потребителям (практически его можно приравнять объему валового регионального продукта) и который только в идеальном варианте макроэкономического равновесия может быть равен показателю AS .

На самом деле равенства этих показателей не бывает, но к нему, действительно, надо стремиться. Та разница ($AD-AS$), которая фактически имеет место, определяется, в первую очередь, как отмечалось выше, платежеспособностью потребителя (конкретно в каждом регионе), уровнем цен, инфляцией, конкурентоспособностью товарных рынков, качеством продукции и, следовательно, уровнем интенсификации и эффективности отраслевого производства.

В-третьих, развивая далее исследования в плане применения приведенной модели к оценке условий макроэкономического равновесия и оценке взаимосвязей между показателями совокупного спроса и совокупного предложения и показателями экономической эффективности производства на уровне отраслей региона, представим результаты этого исследования, в частности, результаты совершенствования методов и критериев оценки показателей ресурсоемкости и интенсификации производства на предприятиях и в отраслях региона, т.е. их экономического роста.

Ранее в работах [1; 2 и др.] достаточно глубоко были исследованы методологические аспекты управления затратами, вопросы комплексной оценки интенсификации производства, а также поведения производственной функции при различных пропорциональных изменениях факторов производства и ресурсов. Проведенные дальнейшие исследования в плане совершенствования методов оценки и обоснования условий экономического роста при обязательном выполнении преимущественной интенсификации производства на предприятиях и в отраслях региона привели к следующему выводу: необходимо выработать указанные условия, но с учетом оценки экстенсивности не только ресурсов (себестоимости (с/с) — амортизация, материальные затраты и оплата труда), но и производственных фондов (основных и оборотных), так как все они одновременно используются в хозяйственной деятельности предприятия, отрасли и региона в целом. Для этого необходимо обозначить связи между производственными фондами и потребленными ресурсами, то есть связи между ф. № 1 и ф. № 2 финансовой отчетности.

Результатом проведенных исследований явились формализованные зависимости, определяющие условия экономического роста и позволяющие определить прирост каждого вида ресурса при выполнении вышеуказанных требований с одновременной преимущественной интенсификацией производства [1].

Изложенный нами подход и обозначенные в формализованном виде условия экономического роста при обеспечении его качества с одновременной преимущественной интенсификацией производства, позволяют использовать их в практике планирования и прогнозирования развития экономики любого региона на основе региональных межотраслевых балансов, составленных в соответствии с представленными выше их изменениями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бардаков М.В., Булгакова Л.Н. Методические аспекты формирования условий устойчивого развития экономики региона // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. № 1. Т. 7. С. 184–187.
2. Булгакова Л.Н., Бостанов К.А. Критерии и оценка взаимосвязей показателей предельной производительности ресурсов и интенсификации производства на предприятиях отрасли (региона) // Управленческий учет. 2008. № 4. С. 52–56.
3. Экономическая теория/под ред. доктор экономических наук, проф. А.И. Архипова и доктор экономических наук, проф., засл. деятеля науки РФ С.С. Ильина. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.Х. МАМБЕТОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия», кандидат экономических наук,
доцент
кафедра «Финансы и кредит»

З.А. ЭРЖИБОВА

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»

В статье рассмотрены критерии эффективности сельскохозяйственного производства. Предложен системный подход к управлению предприятиями регионального производственного комплекса.

Ключевые слова: сельское хозяйство; критерии; эффективность; системный подход; управление; предприятие.

Коды классификатора JEL: L16, O21.

Одним из основных критериев эффективности сельскохозяйственного производства является степень научной обоснованности принятого управленческого решения, которая в аграрном секторе в значительной мере зависит от методов учета в процессе принятия решения не управляемых человеком факторов, что не только требует более детального и всестороннего изучения не столько объекта исследования, но, прежде всего, обоснования методологии исследования.

Поскольку современное сельское хозяйство — сложная многокомпонентная система, то основополагающим научным принципом современного экономического анализа задач управления сельскохозяйственным производством должен быть системный подход.

Современное управление сельскохозяйственным производством предполагает принятие и реализацию научно обоснованных решений, что связано с анализом предыдущего состояния системы; выявлением закономерностей ее функционирования при различных видах воздействия на нее и прогнозирования ее поведения в будущем.

Система — объективное единство функционально связанных между собой элементов, поддерживающих свою целостность (гомеостаз) и обладающих управлением, которое имеет определенную цель [1]. Сведения о поведении системы в различных режимах и формах управленческого воздействия можно получить путем воспроизведения основных взаимосвязей между ее элементами на моделях, которые позволяют получить данные о возможном поведении системы в широком диапазоне изменяющихся условий, включая даже такие, которые в практической деятельности хозяйства не наблюдались. В результате моделирования производственных ситуаций возможно исследовать с помощью современных ПЭВМ большое число вариантов управленческих решений и выбрать из них наилучший с точки зрения поставленных целей.

Конечный результат функционирования сельскохозяйственного производства во многом зависит от того, как составляющие его компоненты взаимосвязаны между собой. Уже в работах основоположников советской экономической науки академиков Л.В. Канторовича и В.С. Немчинова постоянно присутствует мысль о целостности и взаимозависимости компонентов экономического явления.

В основе современного научного подхода к управлению лежит системный принцип, предполагающий для изучения процессов управления в сложной многокомпонентной системе, какой является сельскохозяйственное производство, применять метод системного математического моделирования (СММ), который позволит отразить и методически правильно смоделировать основные системные функции изучаемого экономического явления.

Системный принцип ценен, прежде всего, тем, что способствует повышению эффективности сельскохозяйственного производства посредством исключения необоснованных субъективных увлечений отдельными культурами, технологиями и структурами [4].

При планировании системный подход предполагает увеличение роли науки в выработке оптимальных планов и целей производства, а в исполнительской фазе — определение путей достижения этих целей индивидуально для каждого хозяйства с учетом всех его особенностей. Традиционные методы принятия решений на основе практического опыта, интуиции и трендовых расчетов, мало учитывающие взаимодействие основных факторов сельскохозяйственного производства, были приемлемы лишь для управления несложными объектами, поскольку отрицательные последствия неоптимальных решений для них имели местное значение.

В современных условиях, при интенсивном ведении сельского хозяйства, значительном росте используемых ресурсов и ослаблении восстановительной способности экологических систем, при огромном потоке информации, которую необходимо учитывать, принятие неоптимального решения может повлечь значительные потери. Дополнительным стимулом для получения оптимального управленческого решения в условиях рыночной экономики будет являться конкуренция производителей, позволяющая успешно вести хозяйство лишь тем, кто будет упорно искать пути снижения себестоимости продукции и повышения ее качества.

Для выбора оптимального управленческого решения необходимы рассмотрение и оценка множества вариантов взаимодействия элементов системы с внешней средой. Поэтому в решении проблем целесообразно использовать системы или комплексы моделей, которые служат абстрактными заменителями реальных систем, в различной степени отображающими основные элементы организации и функционирования этих систем.

Попытки ограничиться при моделировании только одной моделью или группой моделей без учета их системных свойств приводят к резкому упрощению процесса, упущению важной составляющей сельскохозяйственного производства — взаимодействия между его элементами. Реально действующую систему аграрного производства адекватно можно моделировать лишь системой или комплексом моделей с неперенным учетом взаимосвязей и управления.

Системный метод представляет собой методологию научного анализа и решения проблем, которая позволяет организовать знания исследователя об объекте, о взаимосвязях между его элементами и управлением, унифицировать необходимую для моделирования информацию для выбранного критерия эффективности, использовать методы математического моделирования. Особенностью системного анализа сельскохозяйственного производства является то, что адекватным он становится лишь при учете стохастичности погодных факторов и принципиальной нелинейности большинства технологических процессов.

Особенности задачи, возникающей при изучении сельскохозяйственного производства, дают основание отнести рассматриваемую систему к разряду так называемых сложных систем и требуют применения специальных методов исследования.

Известно, что задачи, возникающие при исследовании всех систем, в том числе и сложных, могут быть разделены на два основных класса:

- задачи анализа, связанные с изучением свойств и поведения системы в зависимости от ее структуры и значений параметров. Голландская школа называет этот класс исследовательскими задачами;
- задачи синтеза, сводящиеся к выбору структуры и значений параметров исходя из заданных свойств и цели функционирования системы.

Задача определения оптимальных параметров плана управления сельскохозяйственным производством является задачей анализа на этапе изучения особенностей функционирования системы в конкретной среде, но на этапе поиска оптимального варианта управленческого решения она становится задачей синтеза. Однако, в силу сложности этой системы, традиционный подход к ее синтезу как к слиянию в единое целое отдельно разработанных компонент не приводит к ожидаемому результату. Единственно возможным является использование системного подхода, основной чертой которого является последовательный переход от общего к частному, когда в основу рассмотрения положена цель функционирования изучаемого объекта.

По мнению [2], сущность системного подхода составляет рассмотрение объекта как системы, состоящей из взаимодействующих элементов, построение системы или комплекса математических моделей для этого объекта и исследование его свойств посредством моделирования.

В свете системного подхода структура процесса формирования и принятия оптимального управленческого решения с помощью систем или комплекса математических моделей может иметь вид, представленный на рис. 1. Информационные потоки на схеме снизу вверх обозначают связь по реализации управленческих решений, а сверху вниз — анализ для их подготовки.

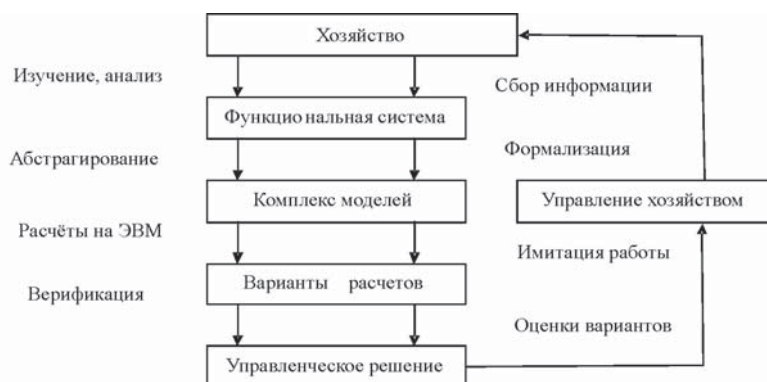


Рис. 1. Формирование и принятие оптимального управленческого решения с помощью комплекса адаптивно-имитационных моделей

Роль системного математического моделирования в изучении процесса формирования и принятия управленческого решения в сельскохозяйственном производстве особенно велика в силу того, что возможности применения экспериментальных методов здесь весьма ограничены.

Действительно, исследование системы методом эксперимента возможно лишь при выполнении следующих условий:

- 1) система допускает такие изменения режимов функционирования, которые обеспечивают решение поставленных перед экспериментатором задач, не приводя при этом к значительным потерям, авариям и другим нежелательным для изучаемого объекта последствиям;
- 2) имеется возможность регистрации всей необходимой информации без чрезмерно больших затрат, причем статистическая обработка этой информации в естественном масштабе времени позволяет в практически приемлемые сроки накопить данные для решения задач исследования. Анализ перечисленных условий применительно к процессам управления производством в каждом конкретном хозяйстве дает основание считать чисто экспериментальное исследование этих процессов практически неосуществимым.

Во-первых, например, изменение режимов кормления животных приведет к потерям на доев, что недопустимо. Во-вторых, результаты испытаний зависят как от условий конкретной местности, где они производятся, так и от погодных условий во время их проведения и, кроме того, от индивидуальных и породных особенностей животных на ферме.

При этом условия хозяйствования отличаются разнообразием, а погода также подвержена флуктуациям с различным периодом по годам, не говоря об изменчивости внутри текущего года. Поэтому для получения статистически достоверных данных требуется проведение испытаний в различных условиях, что связано с большими затратами и влечет за собой нежелательное увеличение сроков разработки. В силу вышеизложенного, представляется целесообразным ограничить сферу применения экспериментальных методов исследованием параметров производительности севооборотов при допустимых значениях природно-климатических факторов, а для изучения исследуемого процесса в целом и определения его эффективности и надежности использовать метод системного математического моделирования [2].

Внешняя среда и саморазвивающиеся хозяйствующие субъекты — две составляющие хозяйственной системы, активно взаимодействующие друг с другом и побуждающие друг друга к изменению и развитию. При этом развитии предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий есть процесс их адаптации к требованиям внешней среды, а точнее нейтрализация ее основной качественной характеристики — неопределенности. Качество неопределенности внешней среды претерпело существенные модификации по мере развития взаимосвязей с фирмами вообще и сельскохозяйственными предприятиями в частности.

Проблема неопределенности внешней среды являлась предметом исследования американского историка предпринимательства А. Чандлера в 50-х годах. Он рассматривал деятельность фирм в первой половине XX в. в связи с резким усилением неопределенности внешних условий их функционирования. Чандлер выявил типичную реакцию предпринимателей на быстрые изменения внешних факторов и предложил адекватные формы адаптации фирм к быстро меняющимся условиям внешней среды (проброобраз стратегического планирования).

Главный вывод состоял в том, что фирмы как бы сопротивлялись резкому стратегически важному изменению внешних условий, старались не замечать его до тех пор, пока это изменение не начинало оказывать существенное влияние на результаты их деятельности. Однако сложившаяся система управления не обеспечивала решение задач, поставленных новой стратегией.

Период организационной адаптации фирм к новым меняющимся условиям внешней среды занял длительное время: общая продолжительность организационной перестройки фирм и выработки адекватных стратегий адаптации составила от 10 до 20 лет. После завершения такой перестройки четыре фирмы, исследовавшиеся Чандлером, долгое время оставались ведущими в своих областях деятельности [3].

Однако чандлеровская (неуправляемая) адаптация фирмы к меняющимся внешним факторам, которая была достаточно быстрой для начала XX в., стала слишком медленной для его последней четверти. Частота и быстротечность резких изменений достигла такой скорости, что фирма, реактивно адаптируясь к внешней среде, отставала по крайней мере на один цикл от меняющейся внешней действительности. По А. Чандлеру, в этом случае она уподоблялась «собаке, пытающейся догнать свой хвост».

В 60-х годах для разрешения этой проблемы фирмы изобрели такие формы адаптации к неопределенной внешней среде, которые предусматривали стратегию ответных действий до возникновения новых осложнений (стратегическое планирование). Другими словами, адаптация фирмы к неопределенной внешней среде с помощью стратегического планирования перемещает первый чандлеровский разрыв (между изменением среды и адаптацией фирмы к ней) из области реакции на изменения внешней среды в область их предвидения.

Однако стратегическое планирование не решило проблемы второго разрыва: между стратегией и возможностями. Первоначальный подход к стратегическому планированию предполагал, что новая стратегия должна основываться на использовании сложившихся сильных сторон

фирмы и нивелировать ее слабые стороны. Считалось, что сложившиеся возможности остаются прежними, в то время как стратегия изменилась. Это положение было обоснованным для начального периода стратегического планирования, когда упор делался на диверсификацию путем приобретения других фирм, имевших возможности, необходимые для проведения новой стратегии.

По мере того как внешние условия становились все более неопределенными (изменчивыми и разнообразными), сильные в прошлом стороны фирмы не могли быть основой текущих и будущих ее успехов во взаимоотношениях с внешней средой. Более того, постоянная изменчивость в сложившейся сфере деятельности фирмы часто превращала в прошлом сильные ее стороны в слабости. Если изменения окружающих условий принимали скачкообразный характер (например, замена сложившейся технологии принципиально новой, как при переходе от вакуумных ламп к транзисторам), то возникала классическая чандлеровская ситуация, в которой было необходимо восстановление эффективности управления.

Если в таких ситуациях для выработки новой стратегии использовалось стратегическое планирование, как показано во II варианте, время, выигранное за счет планирования стратегии, терялось из-за чандлеровской реактивной адаптации возможностей, сопровождающейся сопротивлением, затяжкой сроков и хронически низкой прибыльностью новой стратегии.

До 70-х гг. меняющиеся системы управления разрабатывались внутри фирм в ответ на мощные, но плохо понимаемые воздействия. Консультанты и ученые не могли внести вклад в эти разработки, так как не было соответствующей теоретической основы.

С начала 70-х гг. на развитие в период, следующий за периодом стратегического планирования, стало оказывать влияние новое понимание стратегии как явления, изученного Чандлером и другими исследователями, а также приемы решения проблем, разработанные ведущими консультативными фирмами в области менеджмента.

Это и привело к концепции стратегического управления, проиллюстрированной в варианте III, которая явилась прямым результатом важного теоретического вклада Г. Саймона и других исследователей в изучение организационного поведения [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Прогресс, 2003.
2. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Мисаков В.С. Методические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. Нальчик: Эль-Фа, 2006.
4. Шамхалов Ф.И. Реалии современной экономики: теория и практика. М.: Экономика, 2006.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Т.Е. МИСИКОВА

Северо-Осетинский государственный университет,
аспирант

Рассматриваются вопросы государственного воздействия на инвестиционную деятельность в регионах с использованием инструментов как прямых государственных инвестиций, так и системы налогообложения, разработки и реализации производственных, инновационных и социальных программ, проектов. Выделена воспроизводственная проблематика регулирования экономических отношений в инвестиционной сфере, в том числе и с участием государства.

Ключевые слова: инвестирование; инвестиционная деятельность; государственные инвестиции; воздействие государства на инвестиционный процесс; региональная инвестиционная деятельность; инвестиционные ресурсы.

Коды классификатора JEL: F42, H54, R28.

Социально-экономические преобразования, происходящие в России, переход к рыночным отношениям, изменение схем поступления ресурсов для экономического развития поставили перед регионами задачу самоопределения в общей системе воспроизводственных отношений. Проблема инвестиций в нашей стране настолько актуальна, что в настоящее время исследованию проблемы инвестирования посвящено значительное число монографий, трудов. Тем не менее вопросы социального инвестирования, оценки социальных инвестиций с позиций детерминанты регионального развития остаются недостаточно исследованы. В частности, не утихают споры об источниках инвестирования в социальную сферу. Некоторые авторы считают, что обеспечение социального развития экономики, в том числе и социальные инвестиции, — исключительная прерогатива государства. [4, 5]

На наш взгляд, государственное воздействие на развитие экономики региона носит двойственный характер. С одной стороны, государство воздействует на сам процесс составления документов, ориентирующих участников воспроизводственного процесса в регионе относительно возможных макроэкономических перспектив развития, что позволяет им выбрать верную стратегию и тактику дальнейшего развития. С другой стороны, существует набор активных методов воздействия государства на ход воспроизводственного процесса, что связано с использованием таких инструментов, как прямые государственные инвестиции в развитие экономики, система налогообложения, государственный бюджет, действия государственных органов власти по регулированию занятости в стране и ее регионах, действия государства по регулированию денежного обращения и кредита.

Существование причинно-следственной связи между инвестициями и экономическим ростом общепризнано. Можно сделать вывод, что функционирование хозяйственного комплекса страны немыслимо без инвестиций, обеспечивающих непрерывность воспроизводства, разработку и реализацию производственных, инновационных и социальных программ и проектов, позволяющих увеличить объемы производства, повысить эффективность функционирования общественного производства. В условиях преодоления последствий кризиса 2008 г. для России инвестиции являются важнейшим средством структурного преобразования социального и производственного потенциала, подчинения его требованиям рынка. По данным С. Глазьева, в России инвестиционный потенциал используется едва ли на 1/3, а более половины аккумулированных сбережений лежат без движения или вывозятся за границу [1].

Воспроизводство в регионах происходит посредством трех основных каналов поступления инвестиционных вложений:

- государственных инвестиций;
- инвестиций осуществляемых за счет предприятий и компаний;
- инвестиций, осуществляемых за счет ресурсов инвестиционных фондов и компаний, формируемых на основе аккумуляции денежных средств населения.

Исходя из существующего на сегодняшний день кризисного экономического положения дальнейший экономический рост в России будет во многом финансироваться за счет внутренних источников, и прежде всего — государственных инвестиций. В этой связи региональная инвестиционная политика должна иметь не селективный, а общесистемный характер, предполагающий создание общих институциональных и экономических условий реализации актив-

ности всех участников инвестиционного процесса, привлечение и эффективное использование в экономике региона внешних инвестиций, включая как материальные и финансовые ресурсы, так и прогрессивную технику, новые технологии, управленческий опыт. Регионы, при различных стартовых условиях, могут стать инвестиционно привлекательными как для иностранного капитала, так и для реализации на их территориях крупных проектов национального масштаба и благодаря этому добиться устойчивого социально-экономического развития. Экономическая политика, проводимая в настоящее время, позволяет значительно расширить возможности стимулирования инвестиционной деятельности на региональном и местном уровнях, если она направлена на регулирование экономических отношений в инвестиционной сфере между субъектами Федерации и муниципальными образованиями с целью обеспечения эффективного функционирования как экономики страны в целом, так и ее регионов. В этой связи существенно следующее нововведение: действующий Налоговый кодекс предполагает возможности, когда финансовые органы субъекта Федерации и муниципального образования уполномочены принимать решение об изменении срока уплаты по региональным и местным налогам и сборам, включая предоставление инвестиционного налогового кредита (ст. 63 ч. 1 Налогового кодекса РФ). Если законодательством Российской Федерации предусмотрено перечисление федерального налога и сбора в бюджеты разного уровня, то срок уплаты такого налога и сбора в части сумм, поступающих в бюджет субъекта РФ или местный бюджет, изменяется на основании решения соответствующего финансового органа. Это положение способствует расширению стимулирующих возможностей инвестиционной деятельности в регионах.

Характеризуя складывающийся процесс инвестиционной привлекательности регионов России, можно сразу выделить их большие различия в уровне и объеме привлекаемых инвестиций. Столь ощутимая разница вызвана не только географической дифференциацией субъектов, но и целым рядом экономических и социальных вопросов. Несомненно, приток инвесторов, а вместе с ними и финансовых вложений в конкретный субъект, на сегодняшний день зависит от множества факторов, которые составляют его инвестиционный потенциал. Отметим, что международные рейтинговые агентства «Moody's» и «Standart and Poors», а также российское рейтинговое агентство «Эксперт» ежегодно публикуют инвестиционные рейтинги регионов, которые, помимо вышеперечисленного, включают разработанность нормативной базы, уровень коррупции и безработицы, уровень бюрократии, уровень социальной напряженности и др. Все это, безусловно, сказывается на решающем выборе: куда и в каком объеме вкладывать инвестиционные средства.

На наш взгляд, для привлечения большего объема инвестиций в экономику региона необходимо: повышение инвестиционной привлекательности конкретных отраслей экономики; развитие рыночной инфраструктуры, в том числе региональной инвестиционной банковской сети; совершенствование государственной поддержки инвестиций в видах деятельности, которые способные играть роль «точек роста» в экономике региона; совершенствование системы стимулирования и поддержки привлечения инвестиционных средств посредством ценных бумаг; обеспечение финансовой устойчивости и повышение капитализации предприятий, банков и страховых компаний; повышение доверия к финансовым институтам, расширение инструментария и внедрение практики использования финансовых инструментов.

Принцип активного участия регионов в инвестиционной деятельности предполагает, что параллельно с формированием благоприятного инвестиционного климата на первый план сегодня выходят две взаимосвязанные задачи. Первая заключается в создании и применении в регионах механизмов финансирования масштабных инвестиционных проектов, основанных на долевом участии государственного и банковского капитала, а вторая — в формировании эффективных форм организации капитала. При этом основу современной институциональной системы должны составлять институты с мощным финансовым, промышленным, инновационным и организационным потенциалом. К таким институтам, на наш взгляд, можно отнести: финансово-промышленные группы, образующиеся вокруг одного или нескольких технологически связанных крупных предприятий-производителей, а также банковские структуры с развитой филиальной сетью и иные «профессиональные корпорации», создающие эффект ответственности субъектов управления и производства за принятие и реализацию решений. Опыт показывает, что именно тесная координация действий региональных властей с крупными финансовыми и промышленными структурами, показавшими свою жизнеспособность, способствует динамичному развитию экономики регионов.

В настоящее время в развитых странах основным инструментом реализации стратегических направлений инвестиционного и социально-экономического развития, вытекающих из необходимости достижения стратегических целей правительства или региональных администраций, являются целевые комплексные программы. Такие программы представляют собой комплекс проектов, мероприятий, прочих действий, направленных на достижение определенной цели или комплекса целей социально-экономического развития региона, решение актуальных социально-экономических проблем системного характера. Характерной особенностью комплексной программы является ее межведомственный и межотраслевой характер (в частности, они связывают базовые и обеспечивающие отрасли), возможность включения в них мероприятий федерального, межрегионального, регионального и муниципального уровня. Особо следует отметить то, что оценка инвестиционной привлекательности региона играет все более важную роль [6]. В то же время, в целом решение проблемы привлечения инвестиций требует разработки и внедрения на

государственном уровне специальных механизмов организации инвестиционной деятельности, эффективно обеспечивающих привлечение и целевое использование инвестируемых средств. Ключевое значение в этом вопросе должно быть отведено государственной инвестиционной политике, реализуемой как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Федерации и органов местного самоуправления.

Практика последних лет подтверждает, что потребность в устойчивом экономическом росте определяет необходимость инновационных механизмов и свидетельствует о целесообразности поиска эффективных форм инвестиционного процесса и, прежде всего, формирования и развития механизма привлечения государственных инвестиций, которые определяют стратегию развития региона. Однако необходимы практические шаги, которые позволят повысить эффективность использования государственных ресурсов для уменьшения негативного влияния последствий мирового финансового кризиса на развитие экономики России, если будут созданы, с помощью госденег, специальные фонды, которые помогут найти финансирование для перспективных научных разработок и оформить их в бизнес-проекты.

Предполагается, что объем госволожений в такие фонды уже в 2009 г. может достичь 3 млрд руб. Речь идет о так называемых «посевных» фондах. Они подхватывают интересные инновационные проекты на самой начальной стадии, помогают разработчикам привлечь деньги для создания проектных образцов, грамотно оформить их, то есть превратить научные идеи в продаваемый на рынке продукт [3].

Необходимо уменьшить зависимость от внешнего капитала. Разразившийся кризис в очередной раз подтвердил цикличность интереса иностранных инвесторов к российской экономике. Кризис наглядно продемонстрировал отсутствие на рынке достаточного числа долгосрочных инвесторов, готовых принимать на себя дополнительный «российский риск» в момент, когда его панически избегают западные игроки. В течение 2010–2011 гг. российские компании должны вернуть огромную сумму долгов, более \$ 80 млрд, причем более \$ 40 млрд — до конца текущего года. Важно, что в условиях невозможности рефинансирования этого долга на Западе правительством России принято решение о помощи отечественному бизнесу через фактическое замещение внешнего корпоративного долга государственным долговым финансированием.

Следует также подчеркнуть, что разработка инновационного механизма привлечения государственных инвестиций связана со спецификой государственных закупок и должна быть направлена на снижение инвестиционных рисков и качественный отбор инвестиционных проектов, выявление новых форм взаимодействия государственных заказчиков и предприятий, повышение эффективности использования инвестиций. Это требует анализа экономических процессов и взаимодействия государственных организаций с поставщиками на региональном уровне. Однако вопросы формирования и развития механизма управления инвестициями в основе государственного заказа исследованы еще недостаточно. Прежде всего, это касается функционирования инвестиционного механизма в рамках государственного заказа, оценки эффективности инвестиционных проектов в долгосрочной перспективе, методов государственного стимулирования инвестиций [2].

Взаимоотношения государственных предприятий и структур строительного комплекса в сфере государственных закупок в настоящее время реализуются в виде государственного заказа, размещаемого на подрядных конкурсах, который представляет собой инновационный механизм привлечения государственных инвестиций. Но, наряду с этим, на практике слабо реализуется и системный подход к управлению государственными закупками на региональном уровне.

Общий вывод заключается в том, что структурная перестройка экономики, растущие социальные и экологические проблемы сегодня отводят решающую роль инвестиционной политике, являющейся основой для развития социальной инфраструктуры, отдельных отраслей и экономики региона в целом. Реализация инвестиционной политики по сути своей направлена на улучшение социально-экономического положения в обществе в целом. Решение экономических проблем тесно связано с социальными проблемами, поэтому инвестиционную политику в регионах можно считать важнейшим направлением социально-экономической политики государства, позволяющим добиться поставленных целей посредством государственного управления финансовыми средствами независимо от источников их образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. № 5. 2007. С. 44.
2. Ковалева Е.А. Роль государственного заказа в развитии региона // Вестник Челябинского государственного университета. Серия экономика. Выпуск 17. № 1. 2009. С. 57–63.
3. Кукол Е. Инвесторов призывают на посевную // Российская газета. № 43. 2009. 3 марта. С. 5.
4. Куликов В., Роик В. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики // Российский экономический журнал. № 7–8. 2005. С. 4–5.
5. Лужков Ю.М. Социальная защита в богатейшей стране // Московский комсомолец. 2004. 24 декабря.
6. Шхординский А.Ю. Инвестиционная стратегия: Экзамен. 2008. С. 45.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Р.А. БАРЗУКАЕВ

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова,
аспирант
email: gob@hotmail.ru

При создании в Чеченской Республике коммерческого банка автор предлагает предоставление ему ряда льгот.

Ключевые слова: экономика; банковский сектор; кредитование; реальный сектор; Чеченская Республика.

Коды классификатора JEL: R51.

Банковский сектор во многом может способствовать развитию различных отраслей, в том числе экономики страны в целом, и региональной экономики в частности. Аккумулируя денежные средства населения, организаций, государства, банки способны направлять их на кредитование реального сектора экономики. При этом предоставляемые банковской системой ресурсы должны финансировать, прежде всего, инвестиционные процессы, связанные с качественным развитием капитальной базы предприятий, в целях создания условий для размещения банками средств на долгосрочной основе.

В значительной степени развитие взаимодействия банковской сферы и реального сектора экономики сдерживается не всегда высокой кредитоспособностью последнего. В отличие от предприятий сферы обращения, деятельность хозяйствующих субъектов реального сектора экономики в целом менее рентабельна ввиду значительной доли их постоянных расходов (в частности амортизация основных средств, их аренда), не зависящих от объема производства.

Фактор потребности реального сектора экономики в значительных объемах долгосрочных кредитных вложений сталкивается с фактором отсутствия интереса у банковской системы размещать средства на средний и длительный срок в нестабильных условиях.

Проблемы, препятствующие процессу взаимодействия банковской и производственной капитала, бывают внутренние (связанные с внутренней деятельностью субъектов кредитования) и внешние (связанные с общеэкономическими проблемами). В качестве внутренних проблем, встающих перед банками, можно выделить преобладание коротких пассивов при необходимости долгосрочных активов и, в соответствии с этим, рост рисков банковской ликвидности, интенсивное изменение средних рыночных ставок, вызывающее необходимость переоценки, что более легко осуществляется по пассивам, нежели по более жестко закрепленным долгосрочным активам, и др.

Внешние причины, препятствующие эффективному взаимодействию предприятий реального сектора экономики и банков, выражены значительным уровнем деловых рисков заемщиков, влияющих на кредитный риск банка, существованием чрезвычайно жесткой государственной политики в отношении должников бюджета, отсутствием целенаправленной и упорядоченной поддержки предприятий и финансовых институтов со стороны органов государственной власти, нежеланием многих предприятий тесно сотрудничать с банками на предлагаемых последними условиях.

Предприятия производственных отраслей являются работодателями для значительной части населения страны. В моногородах страны промышленные предприятия являются градообразующими или даже регионообразующими, и в современных условиях таким предприятиям необходима финансовая поддержка.

Участие банков в финансировании реального сектора экономики Чеченской Республики из-за высоких рисков вложений остается явно недостаточным. Необходимость повышения эффективности управления инвестиционным кредитованием реального сектора экономики объективно связана с изучением факторов и условий интенсификации процессов инвестирования субъектов хозяйствования, оценкой возможностей долгосрочных вкладов, качеством внутреннего контроля.

АПК Чечни характеризуется преобладанием упрощенных технологий, усилившейся зависимостью от погодных условий. Нехватка техники, ГСМ, удобрений, средств защиты, простой машин из-за технических неисправностей не позволяют хозяйствам своевременно выполнять полевые работы, соблюдать требования технологий земледелия. Это приводит к сокращению площадей, ухудшению качества обработки почвы, падению объемов производства сельхозкультур.

В связи с кризисом, поразившим АПК республики в послевоенный период, существенно ослабли позиции сельскохозяйственных организаций. Многие из них оказались банкротами или на грани банкротства, что повлекло за собой резкое сокращение рабочих мест. Характерными

чертами предприятий сельского хозяйства в республике являются: тяжелое финансовое состояние, усугубляющееся непокрытыми убытками прошлых лет; растущие долги перед бюджетными и внебюджетными фондами; износ основных средств (изношенность парка машин и механизмов предприятий АПК составляет более 90%. Ежегодное обновление парка составляет менее 1% при норме 12,5% и при потребности в условиях Чеченской Республики — 40–50%) [1], что в итоге ставит предприятия этой отрасли в категорию неплатежеспособных и, соответственно, некредитоспособных. Ремонтно-обслуживающая база АПК теряет технологический уровень, и все больше отделяется от сельхозпроизводства. Техническое перевооружение, развитие АПК, особенно в последние два года, когда после многолетнего спада в нем наметились тенденции оживления, требует значительных финансовых ресурсов, которых большинство предприятий не имеют [1]. Сегодня только банки и финансово-инвестиционные компании располагают необходимым объемом финансовых средств. Но они, за исключением тех, кто традиционно работает с АПК, не спешат вкладывать туда деньги. В сельском хозяйстве развитых стран уровень привлечения ссудного капитала очень высок. Там хорошо усвоили, что АПК без среднесрочного и долгосрочного кредитования просто не выжил бы.

Негативное влияние на становление и развитие кооперации на селе оказывает отсутствие:

- ♦ краткосрочных и долгосрочных региональных программ развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов, учитывающих специфику развития сельского хозяйства в республике, наличие объективных организационно-экономических предпосылок для кооперации сельхозпроизводителей;
- ♦ системы информационно-методической и юридической поддержки сельхозпроизводителей, обучения и повышения квалификации руководителей и штатного персонала кооперативов;
- ♦ действенных механизмов финансовой поддержки становления и развития кооперативов.

Поскольку в основе кооперирования сельхозпроизводителей лежат принципы добровольности и инициативности, оно должно развиваться «снизу» как процесс самоорганизации заинтересованных хозяйствующих субъектов. Однако для активизации и повышения эффективности этого процесса кооперативы нуждаются в финансовых средствах на создание материально-технической базы, образование стартового капитала, а также в формировании на региональном уровне гарантийного (залогового) фонда, облегчающего доступ кооперативов к банковскому кредиту.

В сложившейся послевоенной ситуации в республике существует необходимость создания второго уровня банковской системы традиционным способом, как это предусмотрено нормативными документами Банка России. Но требуются и другие, нестандартные, пути возрождения и становления банков в регионе.

Парламентом Чеченской Республики уже был разработан и предложен проект Федерального закона «О мерах по стимулированию предпринимательской деятельности на территории Чеченской Республики», но этот проект не прошел согласования с Кремлем и в Государственной Думе не рассматривался [3].

Главная цель данного законопроекта состоит в том, чтобы создать благоприятные условия для привлечения в экономику Чеченской республики частных инвесторов (российских и иностранных), что позволит в кратчайший срок восстановить экономику республики и сделать ее конкурентоспособной.

Важность принятия такого закона выражается в следующем.

Данный закон поможет ликвидировать тотальную зависимость от дотаций из федерального бюджета, средства из которого крайне нерегулярно и с большим опозданием поступают на оплату уже выполненных в Республике восстановительных работ.

Отличие режима предпринимательской деятельности, который предлагается ввести в Чеченской Республике, от режима «свободных экономических зон», которые несколько лет просуществовали в разных регионах, состоит в следующем. Фирма-инвестор, где бы она ни располагалась, не получит никаких льгот, если она не представлена на территории Чеченской республики производством товаров и услуг с использованием местной рабочей силы. Причем произведенным в Чеченской республике может быть признан любой товар при условии, что величина добавленной стоимости его обработки составит не менее 20%, а результатом обработки станет изменение кода товара по таможенной классификации.

Если для других регионов Российской Федерации, где вводился режим свободной таможенной зоны, этот процесс был сопряжен на начальном этапе с определенными потерями федерального бюджета и бюджета региона, то в случае с Чеченской республикой таких потерь не будет вовсе. Так как внешнеторговый баланс республики фактически равен нулю.

Не меньшее значение имеет и то обстоятельство, что принятие предложенного законопроекта самым благотворным образом должно отразиться на положении малых и средних предпринимателей, что станет решающим шагом к уменьшению до естественных размеров массовой безработицы. Только по официальным данным, уровень безработицы в республике сегодня составляет около 60 %¹.

¹ Данные предоставлены Федеральной службой государственной статистики по Чечне (Чеченстат).

Принятие и реализация данного законопроекта позволили бы создать базу для реального сектора экономики и параллельно с ней (при наличии «доброй воли» со стороны Банка России) — второго уровня банковской системы в Чеченской Республике. Под «доброй волей» здесь следует понимать предоставление Чеченской Республике ряда льгот в открытии на ее территории коммерческих банков.

Для развития и стабилизации экономики Чечни необходимы инвестиционные кредиты. Однако существующие сегодня неполноценные кредитные организации (в республике нет ни одного самостоятельного коммерческого банка) вообще не направляют кредитные средства в инвестиционные проекты. Те инвестиционные вложения в экономику, которые все же имеют место, осуществляются не за счет банковского капитала, а за счет бюджета развития Чеченской Республики, формируемого на основе средств, выделяемых из федерального бюджета.

Популярно мнение, что Чечне и так выделяется достаточный объем бюджетных средств, и проблема кроется в их неэффективном использовании.

На протяжении нескольких лет львиная доля выделенных региону бюджетных средств утекает в соседние регионы на приобретение всего, что необходимо для Чечни, начиная со строительных материалов для восстановления жилья и заканчивая продуктами питания и предметами первой необходимости. При существующем порядке предусмотренные для Чеченской республики средства, по сути, выделяются для поддержки производителей за ее пределами.

Сохранение указанного порядка финансирования социально-экономической сферы Чеченской Республики из федерального центра в перспективе оказывается малоэффективной стратегией и при определенных обстоятельствах может привести к замедлению или даже стагнации всех позитивных процессов, наметившихся в республике за последние годы.

В условиях отсутствия самостоятельных коммерческих банков кредитные учреждения, работающие в Чечне в настоящее время, меньше всего заинтересованы во вложении своего капитала в производственный сектор региона. В то же время, используя свободные денежные средства предприятий, населения и бюджета, эти кредитные учреждения занимаются извлечением прибыли, которая опять же не остается в Чечне, а уходит за ее пределы. Структура финансово-кредитной системы республики отличается ярко выраженным доминированием банков (если их можно так назвать) на рынке бюджетных средств и сбережений населения. Однако 90% этих средств находится на депозитных счетах, что практически делает невозможным использование их в качестве инвестиций и тем более их участие в создании самостоятельного коммерческого кредитного учреждения². Из сказанного следует, что в уставном фонде банка, создаваемого в Чеченской республике, львиная доля должна принадлежать государству, то есть правительству республики. В качестве примеров на федеральном уровне служат Сбербанк России, ВТБ и Россельхозбанк.

При создании банка на территории Чеченской республики важно на начальном этапе становления предоставить ему ряд льгот, способствующих заинтересованности банка в кредитовании реального сектора экономики. Для решения этих задач стоит принять следующие меры:

- снизить для этого банка ставку рефинансирования Банка России до уровня, не превышающего среднюю рентабельность хозяйствующих субъектов;
- изменить порядок взимания налогов с доходов банка, взимая их в виде фиксированной суммы;
- отменить отчисления в фонд обязательного резервирования по средствам, привлеченным на срок более двух лет;
- применить льготную ставку налогообложения прибыли банка в части доходов, полученных от кредитования реального сектора экономики.

В создавшихся условиях Национальный банк ЧР должен вести работу по реструктуризации финансово неустойчивых кредитных организаций и одновременно с этим оказывать материально-техническую помощь местным банкам для оздоровления их деятельности в направлении обеспечения устойчивого роста во всех отраслях экономики.

Предоставление банкам Чечни перечисленных выше льгот, а также принятие на федеральном уровне закона, о котором говорилось в начале, позволит возродить и банковскую систему, и реальный сектор экономики региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Газета «Коммерсантъ» № 166 (3497). 07.09.2006.
2. Справка о деятельности Чеченского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» 2009 год.
3. Финансово-экономическое обоснование проекта Федерального закона «О мерах по стимулированию предпринимательской деятельности на территории Чеченской Республики». Приложение 2 (asozd.duma.gov.ru).

² Данные предоставлены Федеральной службой государственной статистики по Чечне (Чеченстат).

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Н.А. ТАРАСОВ

Северо-Западная академия государственной службы,
зав. кафедрой менеджмента,
e-mail: n_tarasov@mail.ru

В статье на основе комплексного подхода раскрыто содержание социально-экономического развития регионов. С этой целью проведен анализ основных подходов к категориальному аппарату региональной экономики, что позволило определить социально-экономическое развитие региона как совокупность сложных, противоречивых отношений, на которые влияет множество самых различных условий как объективного, так и субъективного характера.

Ключевые слова: регион; социально-экономическое развитие; трансформационные процессы; расширенное воспроизводство.

Коды классификатора JEL: O15, O18.

Осуществляемое реформирование политических и экономических систем в России, трансформационные процессы развития предопределяют специфику образования и использования воспроизводственных ресурсов. Реализация экономических методов воздействия, с одновременным развитием сферы государственного административного управления, коренные изменения в ценообразовании, инфляция и другие факторы принципиально изменяют содержание источников развития, структуру формирования и распределения ресурсов на всех уровнях иерархии и этапах процесса расширенного воспроизводства.

Для выявления закономерностей развития экономики в динамике, показателей доходов и затрат, обусловленных особенностями современной экономической ситуации, необходимых для принятия управленческих решений, важным является анализ пропорций распределения и использования валового регионального продукта, роли и значения потребительской компоненты в формировании различных фондов. Это позволит оценить участие тех или иных каналов мобилизации ресурсов, целесообразность и обоснованность не только их распределения, но и эффективного использования для развития экономики региона.

Регион одновременно следует рассматривать как органический элемент территориальной организации национальной экономики, как элемент системы расселения и как элемент социальной организации общества (совокупность сфер жизнеобеспечения и жизнедеятельности человека, норм и правил поведения). Единство региона как социально-экономической системы обеспечивается деятельностью людей, поэтому взаимосвязь производства и расселения становится наиболее существенной. Кроме того, развитие региона зависит от ряда тенденций, формирующихся в его подсистемах, которые предопределяются функционированием трех основных групп факторов — экономических, природных и демографических [3].

Согласно наиболее распространенным алгоритмам анализа социально-экономического развития региона определяется общий уровень развития производства; оценивается природно-ресурсный потенциал; определяется состояние окружающей среды; дается оценка уровня социального и экономического развития с учетом демографических и миграционных процессов; исследуется проблема использования трудовых ресурсов, расселения населения, уровня и качества жизни; оценивается достигнутый уровень экономического развития региона, в том числе промышленности, сельского хозяйства, инфраструктуры, территориальной структуры хозяйства; определяется потенциал межрегиональных и внешнеэкономических связей; оценивается финансовое положение.

Поэтому используемое понятие региона в настоящее время отличается достаточно абстрактным характером. Его конкретизация и содержательная интерпретация осуществляются при выделении различных типов регионов в соответствии с определенными целями и задачами. Однако, современные условия функционирования рыночных отношений требуют определенных корректировок. Прежде всего, это касается основной производительной силы — человека. Для этого более подробно остановимся на вопросе — каким образом интересы человека превращаются в фактор принятия управленческих решений относительно направлений использования ограниченных производственных ресурсов? Для ответа на этот вопрос обратимся к наиболее распространенным версиям воспроизводственных и макроэкономических процессов как на региональном, так и на национальном уровне [2, 5, 4].

Решения принимаются всеми представленными в макроэкономическом кругообороте субъектами — домашними хозяйствами, фирмами и государством (в лице совокупности его органов,

прежде всего, правительством). Если мы последовательно с позиций иерархии управленческих структур представим процесс принятия решений субъектами воспроизводственного процесса, то функциональное место домашних хозяйств будет более значимым, чем других его субъектов.

Во-первых, изначальный двигательный мотив производственной деятельности вообще определяется существующими потребностями людей, для чего те и будут искать возможное применение имеющимся ресурсам. Т.е. исходный пункт воспроизводства — это домашние хозяйства, в которых эти потребности существуют в реальной общественной форме.

Во-вторых, домашние хозяйства оказываются завершающим пунктом самого воспроизводства. Конечное предназначение производства товаров и услуг фирмами — это их потребление, которое осуществляется именно внутри домашних хозяйств.

В-третьих, деятельность государства, представленная закупками товаров и услуг, получением и использованием налоговых поступлений, предоставлением общественных благ другим субъектам воспроизводства, определяется в основном теми потребностями, которые не могут быть удовлетворены внутри домашних хозяйств. Т.е. разница в совокупности потребностей домашних хозяйств, которые могут быть удовлетворены в рамках самих хозяйств и которые, таким образом, удовлетворены быть не могут — вот достаточно определенные параметры экономических функций государства.

В-четвертых, деятельность фирм (предприятий) становится определяемой действиями домашних хозяйств как со стороны предпосылок производства, так и со стороны его конечных целей. Т.е. само воспроизводство может быть представлено как способ, форма поиска путей удовлетворения потребностей домашних хозяйств посредством размещения имеющихся у них ресурсов.

Отсюда получается, что домашнее хозяйство является связующим звеном общественной и экономической систем, особенно на региональном уровне, и представляет собой не что иное, как фундамент социально-экономической системы. В этом заключается его важнейшая системная нагрузка.

Статистически наиболее выраженной роль домашнего хозяйства становится в том случае, когда валовой внутренний или валовой региональный продукт определяется так называемым методом конечного использования. Здесь ключевой по своим параметрам компонент — конечное потребление товаров и услуг. Он складывается, в свою очередь, из расходов домашних хозяйств на потребительские товары и услуги, расходов органов государственного управления (бюджетных организаций) и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, на товары и услуги для коллективного и индивидуального потребления. При этом в последней версии системы национального счетоводства введен новый показатель фактического конечного потребления. Он представляет собой стоимость всех товаров и услуг, приобретенных домашними хозяйствами для индивидуального потребления независимо от источников финансирования, и стоимость коллективных услуг, предоставленных органами государственного управления обществу в целом.

При этом необходимо учитывать, что это конечное потребление представляет собой самую значительную часть валового внутреннего и валового регионального продуктов. В итоге получается, что чем более развита частная собственность, чем более ограничены сферы государственного регулирования экономики — тем большее значение в воспроизводственных и макроэкономических процессах играет домашнее хозяйство.

Эта особенность современной рыночной экономики, прежде всего, должна находить отражение в определениях предметной области региональной экономики, поскольку именно на этом управленческом уровне ближе всего осуществляется взаимодействие с функционированием спроса со стороны домашних хозяйств. Соответственно, основные параметры функционирования региональной экономики должны быть ориентированы на основные характеристики этого спроса, особенно в контексте того, когда регионы рассматриваются как субъекты управления.

При этом следует учитывать некоторые явления и процессы, которые ведут к изменению исторически сложившегося характера поведения управляющих структур региона — вместо традиционной отраслевой специализации, строго планируемых инвестиционных и бюджетно-финансовых процессов, централизованных форм материально-технического снабжения, рынок объективно вызвал материально целесообразные стремления каждого субъекта Федерации к выбору такой экономической структуры, которая способна обеспечить его надежное положение в рыночном пространстве страны и мира. Сам факт перехода к рынку наделил региональные хозяйственные системы по сути дела функциями экономически самостоятельных субъектов рыночных отношений, важнейшими из которых являются: а) согласование и защита интересов региона внутри страны и за рубежом; б) усиление конкурентных позиций региона путем научной проработки вопросов подготовки территории для привлечения инвесторов и совершенствования экономической структуры; в) создание условий, благоприятствующих развитию в регионе малого и среднего бизнеса, а также стабилизации и расширению производственных возможностей государственной и муниципальной собственности; г) создание системы региональных льгот и гарантий для деятельности предпринимательских, коммерческих структур и инвесторов;

д) наращивание внешнеэкономического потенциала и расширение торгово-экономических связей регионов.

Эти и другие функции способствуют формированию социально-экономической и правовой среды, гарантирующей предпринимательским и коммерческим структурам надежное институциональное обеспечение социальной, экономической и экологической безопасности, повышающей конкурентоспособность региональной системы.

Основным предметом конкурентной борьбы между российскими регионами становятся государственные программы и проекты, связанные с размещением и территориальной организацией хозяйства, а также с решением социальных проблем. При постоянной нехватке ресурсов претендовать на участие в реализации таких программ и проектов смогут лишь регионы с наиболее высоким уровнем конкурентоспособности. В этом плане, надежные конкурентные позиции становятся важнейшими условиями устойчивого развития региональной экономики. Принцип экономической самостоятельности субъектов Федерации вносит существенные корректировки в их финансово-экономическое положение. Стабильное развитие региональной экономики находится в прямой зависимости от наличия соответствующего социально-экономического, научно-технического и кадрового потенциала, что определяет привлекательность региона для размещения новых и реконструкции существующих производств, а также для соответствующего создания новых рабочих мест.

Приток капитала в тот или иной регион больше не зависит от централизованно принимаемых отраслевых решений, а целиком определяется конкурентными возможностями региона и перспективами их наращивания. Предпринимательский капитал устремляется в те районы и сферы деятельности, где можно размещать конкурентоспособные производства и организовывать доходный бизнес. Каждый регион призван оценить свои конкурентные позиции, чтобы способствовать привлечению региона к осуществлению программ размещения и территориальной организации производительных сил.

Конкурентоспособность регионального уровня невозможно рассматривать без оценки наличия и эффективного использования разного вида инфраструктур — от производственной до рыночной. Именно полная обеспеченность региона инфраструктурами означает, что потенциальные возможности региона могут превратиться в его реальную конкурентоспособность и затем уже реализоваться в конкурентных преимуществах данного региона перед другими регионами. Институциональная составляющая конкурентоспособности региона становится важнейшим фактором упорядочения взаимоотношений между хозяйствующими субъектами региона и эффективного использования основных составляющих этой конкурентоспособности.

На этой основе возможно более развернутое определение конкурентоспособности региональной экономической системы. Такое, в частности [1], основано на системном анализе множества известных теоретических и институциональных характеристик конкурентоспособности по их элементам (объектам, субъектам, свойствам, сферам, условиям и др.) и последующей композиции интегральных элементов в синтетическом обобщении понятия конкурентоспособности субъектов или региональных экономик. Конкурентоспособность экономических систем представляется в качестве отношения по поводу товарного производства и рыночного сравнения полезностей, затрат и прибыльностей их (экономических систем) товаров и услуг среди аналогов, субститутов (заменителей) и суррогатов, реализованных на конкретном рынке в условиях свободной конкуренции и отсутствия протекционизма.

В таком подходе есть ряд аспектов, имеющих существенное значение для формирования методологии исследования конкурентоспособности региона как экономического явления.

Во-первых, конкурентоспособность любой, включая региональную, системы увязывается с отношениями по поводу товарного производства; следовательно, ее можно и нужно рассматривать как основной результат хозяйственной деятельности региона.

Во-вторых, сравнение конкурирующих свойств товарного производства (полезностей, затрат, прибыльностей) позволяет выявить регионы, наиболее эффективно использующие ограниченные ресурсы, и на этой основе определить положение соответствующего региона как лидирующее на конкретном рынке товаров и услуг.

Однако, при исследовании проблем конкурентоспособности регионов России в условиях переходного периода, постановка вопроса о свободной конкуренции без протекционизма имеет спорный характер, поскольку государственный протекционизм в форме перераспределения средств между регионами необходимо рассматривать как составную часть региональной политики. При этом предоставление государством без достаточных экономических обоснований исключительных преимуществ отдельным регионам не только не достигает предполагаемой цели, но и приводит к напряжению межрегиональных отношений, создает в условиях становления рыночных отношений неблагоприятный фон.

К важнейшим условиям, характеризующим конкурентную позицию региона, можно отнести:

- ❖ удобное географическое положение региона;
- ❖ наличие природных ресурсов (сырьевых, гидроэнергетических), свободных земель для новых и реконструкции действующих производственных мощностей;

- ❖ рациональное размещение производительных сил;
- ❖ соответствие экономической структуры региона современным требованиям отечественных и мировых рынков;
- ❖ наличие трудового потенциала, интеллектуального капитала в регионе;
- ❖ наличие развитой материальной и рыночной инфраструктуры;
- ❖ устойчивость межрегиональных и хозяйственных связей;
- ❖ наличие научно-технического потенциала и научно-информационной базы для сопровождения производственной и коммерческой деятельности;
- ❖ стратегию региона на выпуск продукции, пользующейся надежным спросом в России и за рубежом; высокую долю такой продукции в общем объеме производства;
- ❖ эффективность существующих схем товародвижения;
- ❖ сбалансированность бюджетно-финансовой системы региона;
- ❖ наличие высокого внешнеэкономического потенциала, расширение торгово-экономических связей;
- ❖ емкость регионального рынка, приближенность его к мировым (например, к европейским) рынкам;
- ❖ стабильность политической обстановки в регионе;
- ❖ доверие населения региональным лидерам;
- ❖ наличие в регионе социально ориентированной программы;
- ❖ протекционизм местных властей в отношении приоритетных направлений развития экономики региона.

Конечно, это далеко не полный перечень условий, характеризующих позицию региона. Совокупность этих условий обеспечивает региону реальную возможность осуществления собственных социально-экономических программ, эффективного участия в межрегиональном разделении труда, выхода на международные рынки, успешного формирования поведения.

В таком случае, устойчивость и стабильность региона находится в прямой зависимости от социально-экономического, научно-технического и кадрового потенциала. Получается, если конкурентная позиция обладает признаками устойчивости, надежности и стабильности, то она детерминирует конкурентные преимущества, обеспечивающие региону выигрыш в конкурентной борьбе на соответствующем конкурентном поле (товарном, финансовом, инвестиционном и др.).

Поэтому социально-экономическое развитие региона формируется для усиления позитивного состояния, освоения потенциала и формирования адекватного этому потенциалу хозяйственного порядка на территории с учетом реализации возможностей развития институционального обеспечения региональных процессов.

Кроме того, социально-экономическое развитие региона формируется под воздействием глубинных и поверхностных характеристик рассматриваемого процесса. При этом кроме определенных возможностей существуют процессы, тормозящие развитие региона: экстремальные условия производства, разный уровень жизнеобеспечения населения, которые складываются в ряде регионов одной и той же страны; низкий уровень производства товаров и услуг как результат развала экономики реального региона; отдаленность региона от экономических центров страны при неразвитости транспортной системы; невозможность обеспечить производство и население региона товарами собственного производства и в связи с этим необходимость завозить большое количество товаров из других регионов страны или из других стран; слабый интеллектуальный потенциал некоторых регионов и низкий уровень социального обеспечения их населения собственными возможностями региона; устаревший производственный аппарат, определяемое этим низкое качество производимой в регионе продукции и как следствие — высокие издержки производства, обращения, потребления товаров и услуг региона; ориентация региона на дотации и субвенции из федерального бюджета; высокая экологическая уязвимость природной среды; слабое развитие производственной, социальной, рыночной и других видов инфраструктур в регионе.

Все это проявляется, прежде всего, в устойчивости и социально-экономической сбалансированности региональной экономики.

Таким образом, социально-экономическое развитие региона как экономический процесс является совокупностью сложных, противоречивых отношений, на которые влияет множество самых различных условий как объективного, так и субъективного характера: факторные условия производства (обеспеченность региона сырьевыми ресурсами, квалифицированным персоналом, развитой материальной и рыночной инфраструктурой); общие условия хозяйствования (развитость отраслей материального производства, экологическая безопасность, степень изношенности основных фондов и др.); факторы спроса на продукцию базовых отраслей региона; социальные, социокультурные, организационно-правовые, политические, факторные условия и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дьяченко А.В. Эволюционная трансформация экономики в конкурентоспособную форму: Автореф. д-ра экон.наук. Волгоград, 1999. 43 с.
2. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с англ. М.: Республика, 1992. Т. I. С. 57–59.
3. Новоселова Н.Н. Управление функциональным развитием регионального зернопродуктового комплекса (на материалах регионов Южного Федерального округа); Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова: Автореф. д-ра. экон. наук.: Владикавказ: изд-во СОГУ, 2009.
4. Самуэльсон П. Экономика /П. Самуэльсон, В.Нордхаус; пер. с англ. М.: БИНОМ, 1999. С. 441–444.
5. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1995. С. 434–437, 521–524, 563–564;

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Э. МАГОМАДОВ

Чеченский государственный университет

В статье представлены возможные долгосрочные (стратегические) направления реформирования экономики российских регионов в преддверии модернизации национальной экономики России. Рассмотрена особая роль технологических кластеров, могущих сыграть роль «локомотивов роста» на инновационной основе, особенно в случае с регионами, входящими в состав Южного федерального округа. Предложены конкретные направления реализации государственной промышленной политики на региональном уровне.

Ключевые слова: экономика российских регионов; долгосрочные (стратегические) направления реформирования экономики российских регионов; модернизация российской экономики; технологические кластеры.

Коды классификатора JEL: O18, O43.

Формирование долгосрочной стратегии развития России в контексте предстоящей модернизации экономики делает актуальной постановку задачи выбора тех направлений, которые будут повышать конкурентоспособность страны завтра. Это заставляет по-новому подходить к выбору «точек роста», включая сюда приложение инвестиционных потоков. По утверждениям многих экспертов, потенциальные «точки технологического роста» в современном мире лежат в так называемых *технологических кластерах*.

Технологические кластеры обычно состоят из компаний нескольких отраслей, выпускающих готовый продукт, материалы и оборудование (например, компании в области информационных технологий в Силиконовой долине в США, телекоммуникационные компании в Эспоо в Финляндии и др.). В качестве технологических кластеров, которые будут оказывать значительное влияние на конкурентоспособность экономики страны, в последнее время называются нанотехнологии, научный уровень разработок которых в России соответствует мировому; клеточные биотехнологии, находящие уже сейчас применение во многих отраслях экономики; производство новых материалов; информационные технологии и ряд других направлений. Государственные и частные инвестиции в эти направления будут оказывать значительное влияние на конкурентоспособность экономики страны. Поддерживать имеющиеся кластеры и способствовать возникновению новых — задача современной *промышленной политики* России.

При разработке мер эффективной промышленной политики на уровне конкретного региона, по нашему мнению, необходимо учитывать следующие факторы:

- ◆ интенсивность проходивших ранее и продолжающихся процессов разгосударствления и приватизации (масштабы, формы, особенности в такой сфере экономики, как сельское хозяйство);
- ◆ имеющуюся оценку эффективности приватизации (рост производства на приватизированных предприятиях, их инвестиционная активность, удельный вес продукции, соответствующей стандартам мирового уровня);
- ◆ изменение трудовой активности, включенности работников в инновационные процессы;
- ◆ становление рыночной инфраструктуры;
- ◆ коммерциализацию предприятий, поддерживаемых местными бюджетами;
- ◆ уровень и степень развитости внешнеэкономической деятельности (направления, формы, эффективность).

Промышленная политика на уровне региона предполагает несколько уровней разработки и реализации.

В соответствии с этим, на уровне организации или предприятия, действующего в регионе, следует принимать во внимание:

- объем производимых товаров, их номенклатуру, способы продвижения в соответствующие сегменты рынка;
- процесс формирования и направления использования прибыли;
- капитальные вложения: структуру, направления использования, долю капвложений, направляемых на модернизацию производственного цикла;
- освоение новых видов продукции, затраты на исследования и разработки по обновлению производства;

- уровень цен на основные виды продукции, сопоставление его с уровнем конкурирующих предприятий;
- товарные запасы и их изменения.

Проводимые в ходе исследования расположенных в регионах предприятий наблюдения дают многообразную достоверную информацию, что, в свою очередь, открывает достаточно широкие возможности для проведения оценки динамики социально-экономических процессов на территории региона, согласования реалей его развития с направлениями и параметрами определенной региональной политики и политики по интеграции экономики региона в национальную экономику.

По мнению автора, выработка и реализация промышленной политики на территории единого экономического пространства РФ невозможны без реализации преимуществ, вытекающих из особенностей конституционного устройства Российского федеративного государства. Среди возможностей, которые предоставляются указанными особенностями, следует выделить:

- ❖ установление реальной взаимной законодательной ответственности между органами государственной власти различного уровня и органами местного самоуправления;
- ❖ обеспечение комплексности действия всех видов экономического законодательства (налогового, инвестиционного, таможенного, валютного и других), определяющих общие правовые условия и возможности предпринимательской деятельности на уровне региона;
- ❖ планирование активизации инвестиционного процесса на территории региона с учетом как общероссийских экономических и социальных интересов, так и аналогичных интересов данного конкретного региона;
- ❖ единство подходов и решений, определяющих конкретные цели, ожидаемую отдачу и направления стимулирования экономической деятельности в конкретных сферах и отраслях хозяйства того или иного российского региона (например, регионов ЮФО).

В связи с этим повышается важность конкретных мер, наполняющих государственную промышленную политику на региональном уровне. К таким мерам можно отнести:

- ◆ законодательное закрепление за региональными органами государственной власти права на обеспечение финансирования (в виде доходных источников пополнения регионального бюджета либо гарантированного необходимого объема трансфертов), достаточного для реализации установленной в соответствующих разделах Конституции РФ и федерального законодательства обязанности регионов по поддержанию на своей территории требуемых социальных стандартов жизнедеятельности населения;
- ◆ целенаправленное усиление защищенности прав собственности субъектов предпринимательской, в том числе инвестиционной деятельности;
- ◆ определение и правовое закрепление критериев организации межбюджетных и налоговых потоков, исходя из территориальной структуры расходов и сводного финансового потенциала регионов;
- ◆ законодательное закрепление требований обоснованности и возможного многообразия форм селективной поддержки отдельных регионов исходя из конкретной социально-экономической ситуации и их геостратегического значения для интересов Российского государства;
- ◆ участие в разработке и реализации федеральных целевых программ (ФЦП) социально-экономического развития регионов.

О последних следует сказать особо. В настоящее время действуют 7 федеральных целевых программ социально-экономического развития регионов, которые призваны сосредоточить бюджетные средства и общегосударственные усилия на решении наиболее острых проблем в целом ряде регионов РФ. В частности, на территории регионов ЮФО действуют две таких программы: «Юг России», направленная на долгосрочное сглаживание социально-экономических противоречий в регионах, входящих в состав Южного федерального округа, и на всемерную активизацию производительных сил на их территории, и еще одна программа — «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации».

Мы полагаем, что необходимыми условиями повышения эффективности реализации федеральных целевых программ на территории регионов ЮФО могут стать:

- повышение роли стратегического планирования и прогнозирования развития отдельных регионов в увязке с социально-экономическим развитием соседних регионов (территорий);
- увеличение объемов финансирования запланированных мероприятий за счет активизации возможных альтернативных федеральному бюджету источников;
- совершенствование оценки эффективности реализации мероприятий в рамках федеральных целевых программ, особенно в тех их частях, которые касаются выравнивания сложившихся перекосов в межбюджетных отношениях;
- установление, помимо государственного, четкого общественного контроля за целевым расходованием выделяемых средств на всех этапах их освоения.

Необходимо помнить, что именно на территории регионов осуществляются циклы воспроизводства населения и трудовых ресурсов, капитала, соответствующей части национального богатства, денежного обращения. Непосредственно в регионе происходит и взаимодействие органов управления с участниками рыночных процессов, производителями, предпринимателями, субъектами рыночной инфраструктуры. Именно поэтому региональным органам управления принадлежит роль обеспечения комплексного социально-экономического развития территориально-административных и национально-государственных образований при активизации интеграции в общероссийскую систему хозяйствования.

Решение сложной задачи формирования в регионах рыночных отношений предполагает обеспечение эквивалентности связей между всеми звеньями региональной системы, организацию управления вертикальными связями на основе долговременных нормативов и ограничений, перестройку системы формирования и использования не только бюджета, но и всех иных финансовых и материальных ресурсов с учетом эффективности функционирования производственного потенциала и результативности развития социальной сферы.

В этой связи в качестве основных приоритетов региональной инвестиционной политики можно определить следующие сферы и направления хозяйственной деятельности:

- ❖ разработку и использование местных ресурсов (торф, лес, лен и т.д.);
- ❖ производство продуктов питания;
- ❖ индустрию туризма;
- ❖ топливно-энергетический комплекс;
- ❖ транспортно-экспедиционный комплекс, международные транспортные перевозки;
- ❖ переработку сельскохозяйственной продукции;
- ❖ лесную и деревообрабатывающую промышленность;
- ❖ легкую и текстильную промышленность.

Подытоживая сказанное, можно сделать вывод о том, что приоритеты инвестиционной политики региона вытекают из общеэкономических приоритетов. *Региональная инвестиционная политика* ориентирована на максимальное использование местных сырьевых ресурсов и возможностей, а также природных и исторических условий. Кроме того, это — использование и ранее накопленного промышленного потенциала, и сложившейся специализации предприятий.

Основными направлениями региональной инвестиционной политики для администрации любого российского региона являются:

- совершенствование региональной нормативно-правовой базы инвестиционной деятельности;
- разработка льготного налогообложения для предпринимателей и инвесторов;
- развитие рыночной и инвестиционной инфраструктуры;
- оказание господдержки инвесторам на территории области;
- развитие информационного обеспечения инвесторов.

Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику региона является приоритетным направлением деятельности его администрации и направлено на улучшение структуризации экономики, селективную поддержку предприятий, расположенных на его территории.

Таким образом, согласно ориентации инвестиционной политики на максимально возможное использование имеющегося регионального потенциала, в основу приоритетов региональной политики должны быть положены сложившиеся в данном регионе отрасли промышленности. При этом следует обращать особое внимание на то, чтобы в перечень приоритетных, имеющих наибольшее перспективное значение для всей промышленности региона по возможности включались машиностроение, а также такие технически развитые отрасли, как электротехническая, радиоэлектронная и т.п.

Согласно федеральному закону, в регионах возможно формирование «бюджета развития», призванного оказывать непосредственную финансовую поддержку из регионального бюджета быстрокупаемым инвестиционным проектам и предоставлять гарантии для финансирования таких проектов коммерческими банками и финансовыми организациями.

Поддержка предприятий с помощью бюджета развития осуществляется в двух формах:

- ◆ предоставления государственных льготных инвестиционных кредитов и обеспечения гарантий инвесторам при получении кредитов коммерческих банков при реализации инвестиционных проектов;
- ◆ прямого инвестирования в инвестиционные проекты (с обязательным закреплением в собственности региона соответствующей части акций акционерного общества).

Данная поддержка предоставляется на конкурсной основе, критериями являются:

- ❖ отношение предприятия к отрасли, выбранной в качестве приоритетной;
- ❖ экономическая эффективность;
- ❖ конкурентоспособность продукции;
- ❖ быстрота окупаемости;
- ❖ гарантии возврата.

При предоставлении кредитов и гарантий из бюджета развития необходимо проведение тщательного независимого аудита данного предприятия.

Неизбежные в связи с предстоящим выходом из состояния кризиса глубокие изменения в экономике страны охватывают в определенной последовательности все элементы структуры народного хозяйства — как в отраслевом, так и в региональном измерении. При этом эволюционный путь изменений предполагает, что в качестве движущего фактора последовательных изменений выступает именно человеческий фактор. Это значит, что существенные изменения в знаниях и уровне мышления под воздействием трансформации общественной среды, появление новых качественных характеристик технологической и экологической систем неминуемо приводят к преобразованию основных производственных факторов на основе инновационных изменений, воспроизводственной и отраслевой структуры, трансформируют технологический уровень производства, коренным образом меняют стоимостные соотношения, структуру внешнеэкономических связей.

Наличие таких преобразований или устойчивых трендов в этом направлении потребует изменения экономических отношений по поводу форм собственности, системы распределения, хозяйственных связей, форм экономического управления и организации производства. Особенно это касается отраслей промышленного производства, предприятия которых сталкиваются с необходимостью качественного технико-технологического перевооружения, пересмотра стратегии промышленного развития, организации эффективного маркетинга, повышения качества управления. Очевидно, что такие крупномасштабные изменения требуют и длительного периода времени.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ УСЛОВИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.Х. ШИПШЕВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия»,
кандидат экономических наук, доцент
кафедра «Экономический анализ и аудит»

А.Х. ЛИГИДОВ

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская
государственная сельскохозяйственная академия»,
аспирант
кафедра «Экономический анализ и аудит»

В статье рассмотрены проблемы развития территориальных производственных комплексов, проанализированы структурные элементы региональной экономической политики, рассмотрены условия создания устойчивого развития предприятий в условиях нестабильной обстановки.

Ключевые слова: регион; экономика; политика; устойчивое развитие; предприятия.

Коды классификатора JEL: O18, R58.

Логика активной промышленной политики состоит в том, что ее субъект планомерно и на долгосрочной маркетинговой основе обеспечивает баланс интересов развития территориального промышленного комплекса и муниципального образования в целом. Реализуя эту логику, органы местного самоуправления как обладатели перспективной маркетинговой информации организуют на этой основе выдачу муниципальных заказов, способствуют переориентации неиспользуемых производственных мощностей на выпуск товаров для насыщения рынка. Атрибуты такой политики — объявление региональных индустриальных приоритетов, содействие концентрации всех видов ресурсов для их реализации, употребление бюджетных средств на финансирование соответствующих проектов, применение других механизмов стимулирования и поддержки перестройки работы промышленности в нужных направлениях [2, 4]. Мера активности промышленной политики, очевидно, определяется совокупностью факторов, в том числе отношениями собственности, в которых функционируют регулируемые объекты. Прямое целенаправленное воздействие местных властей, разумеется, возможно, главным образом, на муниципальные предприятия; применительно к предприятиям иного собственнического статуса управляющие муниципальные структуры вынуждены выбирать более «мягкие», косвенные меры регулирования (которые, однако, способны быть весьма эффективными).

Концептуальная проработанность региональной промышленной политики, в частности, в Кабардино-Балкарской республике, может быть оценена по ряду критериев, в том числе по признаку комплексности ее мероприятий. Комплексность выражается в том, что проводимая политика имеет много аспектов — от сбора налогов до медико-реабилитационных и прочих социальных нюансов организации производства.

Исходя из многоаспектности как важной качественной характеристики региональной промышленной политики хотелось бы указать на наиболее актуальные ее структурные компоненты. Это, во-первых, компоненты социально-трудовые, от внимания местной власти к которым зависит решение вопросов занятости населения и его профессионально-культурного уровня, взаимоотношений труда и капитала, эффективности функционирования медицинских учреждений и др. [1].

Во-вторых, — инвестиционные, предполагающие как непосредственное участие органов этой власти в формировании планов капиталовложений муниципальных предприятий, а также в развертывании финансовых рынков (в частности, посредством размещения муниципальных займов), так и выполнение ею функций гаранта или посредника при мобилизации промышленных инвестиций.

В-третьих, — институционально-корпоративные, связанные с включенностью органов местного самоуправления в решение вопросов собственности в территориальном индустриальном комплексе, а также с их содействием формированию интегрированных корпораций с участием промышленных предприятий, финансовых, торговых и иного профиля хозяйствующих субъектов, расположенных в данном муниципальном образовании.

Еще один признак проработанности региональной промышленной политики — учет в ней объективной конфликтности интересов населения и крупных территориальных корпораций. Нахождение компромиссов при согласовании стратегий местной власти и, в частности, крупных добывающих компаний — актуальная и традиционно болезненная проблема многих муниципальных образований в России.

Промышленная политика местной власти, разумеется, чревата и конфликтами, связанными с ущемлением интересов хозяйствующих субъектов, расположенных за пределами подведомственной этой власти территории. Данное обстоятельство, равно как и то, что эффективная координация деятельности многих, особенно технологически и кооперационно сопряженных, предприятий разных муниципальных образований объективно требует укрупнения масштабов регулирования, предопределяет необходимость увязки политики, о которой идет речь, с промышленной политикой более высоких — регионального и федерального — уровней. В таком сопряжении, проявляющемся, с одной стороны, в отстаивании муниципалитетами своих промышленных приоритетов перед региональными и федеральными властями, с другой — в их участии (в том числе организационно-административном и информационном) в реализации региональных и федеральных проектов и программ, — еще один признак качественной муниципальной промышленной политики [3, 5].

В отраслевом разрезе индекс физического объема по всему кругу хозяйствующих субъектов характеризуется следующими показателями:

- электроэнергетика — 103,5%;
- цветная металлургия — 102,7%;
- машиностроение и металлообработка — 99,6%;
- деревообрабатывающая промышленность — 56,7%;
- промышленность строительных материалов — 100,0%;
- легкая промышленность — 71,4%;
- пищевая промышленность — 110,0%;

В общем объеме промышленного производства республики 40,3% занимает пищевая промышленность, 27,0% — машиностроение и металлообработка, 18,6% — электроэнергетика, 4,1% — цветная металлургия, 4,1% — легкая промышленность.

Увеличены объемы производства алмазных инструментов, различных видов кабельной продукции, установок для депарафинизации скважин горячей нефтью, глушителей шума, коммутаторов для автомобилей, обувного картона и ряда других изделий.

Успешно справились с поставленной задачей и обеспечили значительное перевыполнение прогнозных показателей трудовые коллективы: ОАО «Терекалмаз», ОАО «Гидрометаллург», ЗАО «Кабельный завод «Кавказкабель», ОАО «Машзавод», ГУЛ «Нарбек», ОАО «Баксанское ТТО», ОАО «Горянка» и ряд других предприятий.

В рамках выполнения комплекса мер по реализации республиканской целевой программы «Развитие промышленности Кабардино-Балкарской Республики на 2006–2010 годы», за истекший год реализованы инвестиционные проекты ряда предприятий. В ОАО «Терекалмаз» за счет привлеченных средств завершены работы по второму этапу реализации инвестиционного проекта по производству сегментов камнеобрабатывающего инструмента и освоению алмазных шлифовальных кругов на органической связке, что позволило предприятию выпускать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, расширить рынок сбыта бурового инструмента и алмазных кругов для сухой резки камня, асфальта и бетона.

В истекшем году промышленными предприятиями проведена определенная работа по повышению качества выпускаемой продукции, освоению новых изделий.

За отчетный период на промышленных предприятиях министерства освоено 137 новых видов изделий, в том числе в машиностроении и металлообработке — 125 изделий, из них: 54 типа алмазного инструмента и 27 изделий кабельной продукции различного назначения.

Золотой приз международной организации «За технологию и качество» получен в 2008 г. ОАО «Автозапчасть». Медали международной организации «За высокое качество», «Новая эра» удостоена продукция ОАО «Телемеханика». Дипломами трех международных выставок отмечена продукция ОАО «Терекалмаз».

Лауреатами программы-конкурса «100 лучших товаров России» стали: ЗАО «Кавказкабель», ОАО «Телемеханика», ОАО «Телеавтоматика».

Победителями конкурса на соискание премии Президента Кабардино-Балкарской Республики в области качества в 2003 г. стали: ОАО «Терекалмаз», ЗАО «Кабельный завод Кавказкабель», ОАО «Горянка», ОАО «Нальчикский трикотаж», ОАО «Хуржин».

Многие промышленные предприятия/министерства получили дипломы различных международных и всероссийских выставок.

В истекшем году не удалось реализовать намеченные меры по привлечению инвестиций и техническому перевооружению ОАО «ТГОК». Из-за недостаточности финансовых ресурсов не выполнены в полном объеме мероприятия по вводу в эксплуатацию новых производств в ООО «Эльфарми». Не решены организационные и имущественные вопросы в ООО «Налкат», что не позволяет запустить практически готовое предприятие.

В 2008 году темпы роста промышленного производства в целом по республике снизились по сравнению с предыдущими годами.

Основными причинами замедления темпов роста в промышленности республики, на наш взгляд, являются:

- физический и моральный износ основных фондов и, как следствие, низкая производительность труда и высокие издержки производства;
- низкие темпы структурных преобразований в отрасли из-за недостаточности финансовых ресурсов;
- низкая платежеспособность потребителей отечественной продукции;
- обострение проблемы нехватки квалифицированных рабочих и инженерно-технических кадров;
- неудовлетворительное финансовое состояние, просчеты и упущения в работе ряда промышленных предприятий.

За 2008 г. утвержденные прогнозы по выпуску промышленной продукции не выполнили 12 предприятий министерства. В легкой и медицинской промышленности выпуск продукции снижен по сравнению с 2006 г. на 28,6% и 73,4% соответственно.

Наибольшее невыполнение прогнозных показателей имеют: ООО «Эльфарми», ООО «Искож-Метхимком», ОАО «Нальчикский электровакуумный завод», ОАО «Прохладненский завод полупроводниковых приборов», ОАО «Севкавэлектрон», ООО «Ирис», ОАО «Майский завод электронного машиностроения», ОАО «Севкавэлектробор».

Из перечня продукции, учитываемой при расчете индекса физического объема, по сравнению с 2007 г. допущено снижение выпуска в натуральном выражении: рентгеновской аппаратуры — на 43%; регуляторов напряжения — на 20%; чулочно-носочных изделий — на 21%; искусственной мягкой кожи — на 48%; деревообрабатывающих станков — на 10%; прицепов тракторных — на 20%; постельного белья — на 69%; шприцев однократного применения — на 68%.

С точки зрения финансового анализа существует два основных способа улучшить экономическое состояние предприятия: увеличение объема производства продукции, имеющей платежеспособный спрос, и снижение издержек производства [2]. Все управленческие решения и действия администрации предприятия должны быть направлены на реализацию этих двух направлений. Такой объективный подход подтверждает, что решающее влияние на эффективность деятельности предприятия оказывает его администрация, от компетентности которой во многом зависит успех коллектива.

Несмотря на принимаемые меры, значительными остаются дебиторская и кредиторская задолженности, остатки готовой продукции.

Необходимо активизировать работу по взысканию дебиторской задолженности, использовать в полном объеме положение «О порядке списания с баланса на забалансовые счета дебиторской и кредиторской задолженности с истекшими сроками исковой давности и нереальных к взысканию».

За отчетный период кредиторская задолженность промышленных предприятий возросла по сравнению с 01.01.2008 г. на 17,6% и составила 871,0 млн руб., в том числе просроченная 339,8 млн руб. В общей сумме кредиторской задолженности 43,8% составляет задолженность поставщикам за товары, работы и услуги, 19,9% — задолженность по платежам в бюджет, 17,6% — задолженность по платежам во внебюджетные фонды.

Серьезную озабоченность вызывает состояние кредиторской задолженности на таких предприятиях, как ОАО «Нальчикский электровакуумный завод», ОАО «Севкавэлектробор», ОАО «Станкозавод», ОАО «Майский завод электронного машиностроения», ОАО «Телеавтоматика», ООО «Искож-Метхимком», МУП «Черекский промкомбинат».

По этим предприятиям кредиторская задолженность близка или превышает годовой объем производства продукции. При этом общая сумма кредиторской задолженности данных предприятий превышает дебиторскую в 6,9 раза. Исходя из сказанного легко сделать вывод о финансовой несостоятельности этих предприятий.

Серьезной проблемой для многих предприятий министерства остается низкий платежеспособный спрос на выпускаемую продукцию.

Выпуск не пользующейся платежеспособным спросом продукции является одной из причин ухудшения финансового состояния предприятий и, как следствие, растет задолженность по платежам в бюджет и во внебюджетные фонды, поставщикам за товары, работы и услуги, несвоевременно выплачивается заработная плата, растет дефицит финансовых ресурсов для поддержания производства.

Необходимо добиться не просто дальнейшего роста объема производства, а структурных изменений, чтобы предприятия наращивали выпуск пользующейся платежеспособным спросом продукции.

Важнейшей социально-политической задачей хозяйствующих субъектов и органов исполнительной власти республики в 2008 г. было повышение уровня оплаты труда и обеспечение

своевременной выплаты заработной платы. Многие руководители предприятий министерства проявляют высокую ответственность по выполнению этой задачи.

В истекшем году не удалось выполнить в полном объеме поставленную руководством республики задачу погашения просроченной задолженности по заработной плате. По состоянию на 01.01.2008 г. просроченная задолженность по заработной плате предприятий министерства составила 281 183 тыс. руб., в том числе задолженность ОАО «ТГОК» — 26 883 тыс. руб., ОАО «Нальчикский электровакуумный завод» — 1020 тыс. руб., ОАО «НЗПП» — 280 тыс. руб.

Повышение уровня заработной платы и обеспечение своевременной ее выплаты остается одним из основных приоритетов и на текущий год. Эту задачу невозможно решить без реализации мер по снижению издержек производства и повышению производительности труда.

Низкая производительность труда — одна из причин неудовлетворительных результатов работы целого ряда предприятий министерства. Если не будет обеспечен опережающий рост производительности труда над ростом средней заработной платы, то предприятия будут вынуждены направлять на заработную плату средства, необходимые на поддержание производства и развитие, что является прямой угрозой промышленному росту, к которому мы стремимся.

Серьезным препятствием на пути финансового оздоровления предприятий, повышения производительности труда и качества продукции является неудовлетворительное состояние производственных фондов, их моральный и физический износ. Износ основных фондов на промышленных предприятиях министерства (без учета ООО «Эльфарми») составляет на конец 2008 г. более 55%, в том числе в ОАО «НЭВЗ» — 71,5%, ОАО «Телемеханика» — 64,1%, ОАО «Станкозавод» — 72,2%, ОАО «Автозапчасть» — 69,3%, ОАО «Гидрометаллург» — 68,2%, ОАО «Телеавтоматика» — 69,6%, ОАО «Севкавтрентген» — 72,4%.

Более 60% составляет износ основных фондов в ГУП «Лимб», ОАО «Майский завод электронного машиностроения», ОАО «Тырныаузский завод низковольтной аппаратуры», ОАО «КаббалкТЭН», ОАО «Авторемонтный завод», ОАО «Кожгалантерейная фабрика», ОАО «Баксанский производственный комбинат», ОАО «Меховщик» и ряде других предприятий.

Финансовые возможности предприятий, несущих основную нагрузку поддержания инвестиционной активности, не покрывают величины износа основных фондов и выбытия производственных мощностей. Ежегодный минимальный объем инвестиций на обновление основных фондов промышленных предприятий министерства составляет не менее 200 млн руб., а начисленная сумма амортизации за год не превышает 35–40 млн руб., из которых значительная сумма не используется по своему прямому назначению из-за отсутствия свободных финансовых ресурсов.

Активная роль государства в реализации приоритетных направлений структурной перестройки — непереносимое условие для форсированного роста, укрепления и развития реального сектора экономики республики.

Считали бы целесообразным определиться с формами государственной поддержки новых технологий и производств, соответствующих возможностям республики. Первым шагом в этом направлении могла бы стать компенсация на конкурсной основе за счет средств республиканского бюджета части процентной ставки по банковским кредитам, привлекаемым на реализацию эффективных инвестиционных проектов промышленных предприятий республики.

Серьезной проблемой для обеспечения динамичного развития промышленности республики является недостаточное количество на рынке труда квалифицированных рабочих кадров и инженерно-технических работников.

Задача состоит в том, чтобы восстановить разрушенную систему подготовки и переподготовки кадров с приоритетным вниманием к профессиональному обучению и закреплению на производстве молодежи, реализовать комплекс мер для привлечения и закрепления квалифицированных управленческих кадров на производстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев Г.И. Основы управления предприятием. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Беляевский И.К. Маркетинговые исследования: информация, анализ, прогноз. М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Иванов П.М. Регионализация управления и устойчивое развитие. Нальчик: ИИПРУ КБНЦ РАН, 1996.
4. Минько Э.В. Теория организации производственных систем / Э.В. Минько, А.Э. Минько. М.: Экономика, 2006.
5. Романенко И.В. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2007.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

М.Х. ЭНДРЕЕВА

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская
государственная сельскохозяйственная академия»,
преподаватель

В статье рассмотрены проблемы государственного регулирования аграрного сектора, обеспечения сбалансированности между спросом и предложением продовольственных товаров, поддержания приоритетных начал во взаимоотношениях сфер производства, переработки и сбыта продукции составляет соответствующая ценовая, налоговая и финансово-кредитная политика.

Ключевые слова: эффективность; стратегия; производство; реализация; предприятия; регион.

Коды классификатора JEL: Q13, Q18.

Опыт государственного регулирования экономики в развитых странах показывает, что масштабы и возможности регулирования пропорциональны силе государственной власти [3, 5]. Переходное состояние требует не только косвенного, но и прямого государственного воздействия на экономику, отличающегося быстротой и силой, а также требующего относительно меньших бюджетных затрат.

Основу государственного регулирования аграрного сектора, обеспечения сбалансированности между спросом и предложением продовольственных товаров, поддержания приоритетных начал во взаимоотношениях сфер производства, переработки и сбыта продукции составляет соответствующая ценовая, налоговая и финансово-кредитная политика [4].

О паритете цен. Одним из важнейших недостатков, отрицательно влияющих на экономическое положение сельского хозяйства, является неэквивалентность обмена. Сельское хозяйство оказалось зажатым в тисках ценового давления как со стороны ресурсобеспечивающих отраслей, так и отраслей третьей сферы АПК.

Реформа проводится в условиях высокой инфляции и нестабильности экономики. Переход к рынку проходит путем ускоренной либерализации цен как на средства производства, так и на предметы потребления. В наиболее тяжелые условия были поставлены сельскохозяйственные товаропроизводители. Так, минеральные удобрения, необходимые сельскому хозяйству для повышения урожайности сельскохозяйственных культур, подорожали в 2008 г. по сравнению с 1992 г. в 135 раз, поэтому хозяйства Кабардино-Балкарской республики сократили их приобретение за этот период на 80%.

Происходит значительный рост цен на основные виды продукции материально-технического назначения, потребляемой селом. Они значительно опережают рост закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, которые в большинстве случаев регламентируются решениями федеральных и местных органов (цены на животноводческую продукцию), а также устанавливаются монопольными структурами заготовительных организаций.

Низкие темпы роста закупочных цен на основную сельскохозяйственную продукцию привели к тому, что в 2008 г. по сравнению с 1994 г. цены, например, на производимое зерно возросли примерно в 115 раз, на молоко — в 95 раз.

В противоположность этому, затраты на ресурсы увеличились от 2100 (на зерновые комбайны) до 680 раз (на мочевины).

Стремительное, непропорциональное росту закупочных цен, увеличение производственных затрат существенно снизило показатели рентабельности, сократило возможности не только расширенного, но и простого воспроизводства. Среднее отношение дохода к издержкам, например, в птицеводстве находится на уровне 40%, озимой пшеницы — около 90%.

Износ основных средств приводит к сокращению объемов работ, предусмотренных технологиями, снижению продуктивности земледелия и животноводства.

Стремясь выделить больше средств на производство, сельское хозяйство «вынуждено экономить» на оплате труда. Как следствие, в отрасли сельского хозяйства формируется самая низкая заработная плата. Проследить эту закономерность можно на примере КБР, где прирост средней заработной платы в 2001–2007 гг. в сельском хозяйстве составил в среднем 12%, в промышленности 32%, в строительстве 45%.

Некоторые итоги, полученные в результате исследования, позволяют предположить, что кризис в аграрном комплексе вызван, прежде всего, диспаритетом цен. Проводимая ценовая политика в стране не имеет определенной концепции [3, 5]. И целями государственного регулирования сегодня является устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию, создание условий для развития всех форм собственности на селе, соблюдение законов спроса и предложения, ликвидация монополизма участников воспроизводственного процесса.

Высокий уровень монополизма III сферы АПК обеспечил перерабатывающим отраслям промышленности существенное превышение роста доходов по сравнению с сельским хозяйством.

Данные о розничных ценах на мясомолочные продукты ОАО «Нальчикский гормолзавод», ОАО «Прохладненский сырзавод», ОАО «Сармаковский сырзавод» свидетельствуют о том, что соотношение дохода сельскохозяйственных предприятий значительно ниже, чем в перерабатывающих и торговых предприятиях, оставляющих себе большую долю дохода. С целью ограничения роста розничных цен в КБР целесообразно поддерживать установление пороговых цен на молоко с ежеквартальным их пересмотром.

Исследования также показали, что сельскохозяйственные товаропроизводители несут огромные некомпенсируемые потери. Особенно в тяжелом положении находится животноводство. По расчетам автора, для обеспечения нормальных условий ведения расширенного воспроизводства в этой отрасли необходимо увеличение реализационных цен на животноводческую продукцию примерно в 2,2 раза. Полученный объем дотаций и компенсаций животноводству составляет лишь десятую часть необходимой суммы.

За счет местного бюджета покрыть эту разницу не представляется возможным, как нельзя решить проблему и путем повышения розничных цен на продукты питания, вследствие крайне низкой платежеспособности основной массы населения. Повышение розничных цен может привести также к сокращению и без того незначительных объемов реализации отечественной продукции.

Между тем, необходимость оздоровления финансового состояния сельского хозяйства требует обеспечения гарантированного объема финансовых средств, поступающих в аграрный сектор по ценовому, кредитному и бюджетному каналам. По мнению автора, наиболее кардинальным здесь является введение системы гарантированных закупочных цен, уровень которых должен быть достаточен для возмещения как минимум средних зональных нормированных издержек и обеспечения необходимого уровня рентабельности. При непосредственном участии автора диссертации разработаны методические рекомендации по определению закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и их индексации. Предполагается две формы реализации механизма гарантированных закупочных цен: в виде фиксации их уровня и в виде надбавок, равных разнице между гарантированной закупочной ценой и фактической реализационной.

Думается, что изменение системы закупочных цен должно стать главным фактором финансового оздоровления при условии существенного роста объемов государственных закупок, что в свою очередь заметно повлияет на оживление рыночной конъюнктуры.

Государственного вмешательства в ценообразование и регулирование доходов предприятий требует необходимость ослабления ценового давления со стороны I и III сфер АПК. Это возможно обеспечить введением прогрессивных налоговых ставок на прибыль, полученную за счет не имеющего обоснования повышения цен на реализуемую ими продукцию и услуги. Основная часть таких налоговых сборов должна быть использована на компенсацию финансовых потерь сельского хозяйства, вызванных неэквивалентным обменом.

Возможен альтернативный, используемый зарубежной практикой, вариант снижения ценового давления на сельское хозяйство перенесение части дотационно-компенсационных выплат на предприятия I и II сфер АПК при одновременном установлении фиксированных оптовых цен на их продукцию, работы и услуги.

То есть государственное регулирование, во-первых, должно быть направлено на установление приемлемого и достаточного для защиты интересов сельских товаропроизводителей, уровня ценового паритета, обеспечение покупательной способности потребителей сельскохозяйственной продукции, равенство сторон в обмене. Во-вторых, государство должно определить принципы корректировки или определения согласованных цен в зависимости от изменения паритета. Возможно введение паритетных цен и при внутрирегиональных расчетах.

Ценовое регулирование цен должно дополняться также методами субсидирования сельскохозяйственных производителей, которые широко используются в практике государственного регулирования развитых стран для поддержания доходов сельхозпроизводителей и населения [1].

В последние годы в государственной политике сложились тенденции общего снижения уровня поддержки сельскохозяйственного производства и дифференциации регионов по уровню доходности. Сложившийся ценовой механизм сельскохозяйственного производства является дотационным. Поэтому необходимо менять не только ставки, но и механизм выплат дотаций и компенсаций. Механизм начисления дотаций должен основываться на системе прогрессивно-возрастающих ставок в зависимости от итогов предыдущего года по объему реализации, эффективных порогов продуктивности скота, птицы и урожайности растений. При выплате дотаций

необходимо использовать авансирование 50% суммы планируемых дотаций и компенсаций в весенне-летний период. Это позволит уменьшить потери от инфляции и будет способствовать более эффективному использованию финансовых средств сельскими товаропроизводителями [2].

При установлении и дифференциации ставок основополагающими должны быть три условия:

1. Оптимальность территориального размещения продукции (с учетом специализации).
2. Наличие высококачественной, экологически чистой, отвечающей мировым стандартам продукции.
3. Приоритетность выпуска дефицитной продукции, не производящейся в данном регионе, но необходимой для сбалансированного питания населения.

Перспективным направлением в политике ценообразования является установление целевой цены, либо надбавки до целевой цены, в условиях, когда рыночные цены снижаются до уровня, не обеспечивающего прожиточного минимума сельхозпроизводителям. В основу расчета целевых цен положен затратный метод. В целевые цены необходимо включить:

- ◆ материальные затраты, определяемые по среднефактическим затратам с учетом коэффициента удорожания;
- ◆ оплату труда работников сельскохозяйственного производства, определяемую на основе фактического уровня средней заработной платы, сложившегося в том или ином регионе;
- ◆ минимальную прибыль, которая закладывается в цену на сельскохозяйственную продукцию по нормативу, отражающему потребность в расширенном воспроизводстве в условиях регулируемого роста цен на промышленную продукцию, тарифы и услуги;
- ◆ налог на землю, позволяющий изымать государству часть дифференциальной ренты.

Такой подход предполагает приобретение государством продукции по целевым ценам, либо доплату товаропроизводителям разницы между целевой и реализационной ценой. Целесообразно, на наш взгляд, установление целевых цен, в первую очередь, на продукцию, формирующую потребительскую корзину.

Помимо целевых цен необходимо использовать залоговые цены, которые также несут в себе двоякий смысл. С одной стороны, они поддерживают доходы сельхозпроизводителей и отчасти позволяют решить проблемы финансирования. С другой стороны, сдерживают рост цен на продовольствие, обеспечивая минимальную потребительскую корзину.

Итак, для эффективной организации производства сельскохозяйственной продукции государство должно предоставить товаропроизводителям гарантии в ее реализации по экономически обоснованным ценам, а также ввести квотирование сельскохозяйственной продукции, реализуемой на внутреннем рынке. В пределах квот в бюджете необходимо предусмотреть средства для закупки продукции сельского хозяйства [1].

Налоги. Особое место при переходе к рыночным отношениям занимает налоговая система — важнейший инструмент государственного регулирования экономических процессов. В сложный переходный период эффективное государственное регулирование должно выражаться в дифференцированной налоговой и кредитной политике, в четкой правовой защите всех форм собственности.

В целях дальнейшего совершенствования системы налогообложения сельскохозяйственного производства, стимулирования эффективного использования земель и производственного потенциала следует выделить в качестве приоритетных следующие направления государственной политики:

- сокращение на ближайшие годы общего уровня платежей сельскохозяйственных товаропроизводителей (в частности, снижение налогооблагаемой базы доходов от сельскохозяйственной деятельности);
- определение дифференцированного налога на землю в зависимости от качества почв, с учетом природно-климатических условий сельхозпроизводителя. Ставки земельного налога необходимо уточнять в связи с либерализацией цен, инфляцией и другими условиями хозяйствования;
- дифференциация налога на добавленную стоимость. Целесообразно установление льготных ставок для продуктов первой необходимости, ряда услуг (агросервисных предприятий, обслуживающих крестьянские (фермерские) хозяйства), развития семейного и племенного животноводства;
- снижение ставок налога на добавленную стоимость на сельскохозяйственную продукцию, поставляемую сельхозпроизводителям топливо, минеральные удобрения, химические средства защиты растений и животных, комбикорма и сельскохозяйственную технику;
- освобождение от налогообложения части прибыли сельскохозяйственных, агросервисных и перерабатывающих предприятий, направляемой на капитальные вложения, реконструкцию, техническое перевооружение производства, а также развитие социальной сферы.

Система страхования. Переходный характер развития российского общества со всеми его противоречиями находит соответствующее отражение и в становлении современной системы страхования в стране.

Особое значение для сельскохозяйственных производителей имеет такой вид страховой деятельности, как страхование имущества сельскохозяйственных предприятий, включающий в себя страхование:

- а) урожая сельскохозяйственных культур;
- б) сельскохозяйственных животных;
- в) основных средств сельскохозяйственных предприятий.

Однако рациональное построение целостной системы страхования на селе при нынешнем финансовом и экономическом его положении весьма проблематично. Любая страховая компания, как отечественная так и зарубежная, не имеет возможности вести деловые отношения с организацией, в которой либо практически разрушен производственный процесс, либо он находится в стадии депрессии. С другой стороны, именно переходное состояние экономики и подтверждает особое значение страхования для сельского хозяйства.

О состоянии страхования урожая с/х культур в Кабардино-Балкарской республике свидетельствует следующая информация.

По данным Минсельхоза КБР, по состоянию на 01.01.2008 г. в республике зарегистрировано 135 с/х предприятий. С 2002 по 2008 гг. услуги по страхованию урожая с/х культур в КБР предоставляет Кабардино-Балкарский филиал ОАО «Страховая крестьянская компания «Поддержка» (г. Краснодар).

В начале 2008 г. Минсельхозу КБР аналогичные услуги предложили филиалы ОАО «Военно-страховая компания» и ОАО «Чрезвычайная страховая компания».

Общая посевная площадь в 2009 г. в КБР составила 213,9 тыс. га, в том числе озимые зерновые — 63,0 тыс. га, яровые зерновые и зернобобовые — 67,2 тыс. га, масличные — 19,2 тыс. га, сахарная свекла — 0,9 тыс. га и другие культуры — 63,6 тыс. га. Из них на страхование принято 14,2 тыс. га. Площадь гибели посевов с/х культур, пострадавших от стихийных бедствий в республике, составила всего 7,5 тыс. га, в том числе озимые зерновые — 0,7 тыс. га, яровые зерновые и зернобобовые — 4,4 тыс. га, масличные — 0,9 тыс. га, сахарная свекла — 0,0 тыс. га и прочие культуры — 1,5 тыс. га.

Мы уже отмечали, что специфика сельскохозяйственного производства в значительной мере определяется его зависимостью от капризов природы. Природные катаклизмы и стихийные бедствия, особенно в районах с рисковой системой земледелия, несут с собой не просто ущербы отдельным хозяйствам сельских товаропроизводителей. В конечном итоге они влияют на систему национальной продовольственной безопасности. Риск неурожайности в связи с этим следует рассматривать не просто в качестве предпринимательского риска отдельного товаропроизводителя, но и как риск, связанный с неустойчивым функционированием всего аграрного сектора экономики. Для его возмещения необходим более гибкий механизм, чем традиционный страховой фонд страховщика. Совершенно очевидно, что государство, будучи опосредованным получателем ресурсов продовольствия, должно принимать участие в формировании системы защиты аграрного производства от стихийных сил природы [2].

Отметим, что ранее теоретическое обоснование необходимости государственного обязательного сельскохозяйственного страхования обычно замыкалось именно на высокой степени объективных рисков обстоятельств, которые присущи аграрному производству. В научных трудах многих авторов страхование рассматривалось в качестве инструмента, при помощи которого якобы можно противостоять стихийным силам природы и достичь сбалансированности в развитии сельского хозяйства и смежных с ним отраслей.

На наш взгляд, Страховой фонд не может заменить собой недополученный в неурожайные годы товар, например, урожай сельскохозяйственной продукции, его потребительную стоимость. Страховое возмещение компенсирует лишь его денежный эквивалент. Поэтому использовать его в качестве товара в обменных операциях с другими отраслями промышленности невозможно. Для устранения возможных воспроизводственных диспропорций в этом плане необходимо создавать аналогичные страховые фонды в отраслях, которые тесно связаны с сельским хозяйством. В случае недополучения ими продукции растениеводства вследствие неурожайного года, эти фонды могли бы быть израсходованы на приобретение необходимой продукции там, где есть нормальное ее предложение. Однако в этом случае состав субъектов страхования изменяется. Страхователями должны быть не только сельскохозяйственные товаропроизводители, но и промышленные.

Иными словами, страхование, например, сельскохозяйственных культур направлено на защиту не собственно урожая, а на защиту финансового состояния предпринимателя, который его выращивает. Предпринимательский риск крестьянина или сельскохозяйственного предприятия, связанный с возможностью ущерба от снижения урожая, должен составлять концептуальную основу такого вида страхования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимова О. Государственное регулирование сельскохозяйственных рынков в развитых странах // Международный сельскохозяйственный журнал. 2006. № 1. С. 31.
2. Басаев Б.Б. Моделирование организационной структуры хозяйствующего субъекта в условиях стратегической реструктуризации // Территория экономики. Ростов-на-Дону, РГУ. 2009. № 3. С. 34–42.
3. Гринберг Р.С. Оценка социально-экономических последствий присоединения России к ВТ / Р.С. Гринберг, А.И. Татаркин. М.: Экономика. 2008.
4. Попова Е.К. К общегосударственной программе плано-индикативного развития // Экономист. 2007. № 3.
5. Шамхалов, Ф.И. Реалии современной экономики: теория и практика. Вып. 7. М.: Экономика, 2006.

УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСФОРМАЦИЕЙ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ ВОССТАНАВЛИВАЕМОГО РЕГИОНА

Т.Н. НЕРОВНЯ

Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: kiep_asy@mail.ru

А.И. АХМАДОВА

Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: kiep_asy@mail.ru

В настоящее время Чеченская Республика продолжает находиться в сложном социально-экономическом положении. Оно усугубляется слабым развитием рыночных отношений, низкой платежеспособностью населения и значительными рисками предпринимательской деятельности, которые сводят на нет инвестиционную привлекательность республики, что в свою очередь усиливает негативные тенденции в экономике и рост социальной напряженности. Все это указывает на необходимость модернизации региональной подсистемы социальной защиты населения, придания ей высокой адаптивной способности в зависимости от конфигурации институциональных или уникальных факторов.

Ключевые слова: социальная политика; социальные риски; социальная защита населения; региональная подсистема социальной защиты населения.

Коды классификатора JEL: O15, O18.

Одной из задач социальной рыночной экономики является предоставление социальной защиты населению. Если вычленив из всех ныне известных национальных систем социальной защиты населения общецивилизационное содержание, то объектом воздействия социальной защиты являются социальные риски. И в истории человечества, и в современной цивилизации всегда была, есть и будет необходимость страхования геополитических, катастрофических и системных макроэкономических рисков (военные действия, массовые стихийные бедствия, безработица и инфляция). В таком случае государственную социальную политику можно идентифицировать в качестве универсального макроэкономического и самого эффективного инструмента социальной защиты.

Важнейшим достижением социальной политики XX в. является становление системы социальной защиты населения от социальных и экономических рисков. Впервые общество предоставляет отдельным гражданам гарантии медицинского обслуживания, гарантии минимального необходимого уровня доходов в случае наступления трудных жизненных ситуаций, получения инвалидности, старости, безработицы, болезни, производственной травмы, потери кормильца и т.д. Российская Федерация, провозгласившая себя социальным государством, официально зафиксировала это в ст. 7 Конституции Российской Федерации.

Однако сама по себе декларация о социальном государстве не превращает Россию в таковое автоматически. Для его становления, развития и укрепления требуется теоретическое обоснование концептуальных основ формирования эффективной рыночной экономики и социальной политики, обеспечивающих занятость, заработную плату, развитое социальное страхование, социальную поддержку и защиту семьи, материнства и детства, одиноких престарелых граждан и инвалидов за счет разработки комплексных программ и механизмов их реализации на всех уровнях государственной власти и местного самоуправления.

Современное общество проводит идею социальной защиты населения через формирование на научной основе общества, в котором человек не только боится от социальных рисков, но и обеспечивается реализация его важнейших социальных прав на достойную жизнь. Инструментом формирования такого общества становится социальное государство. Нет другого субъекта социальной защиты населения, способного до такой степени минимизировать или предупредить на основе делегированного управления социальными рисками негативное воздействие гранд-форсмажора или циклических колебаний на процесс воспроизводства человеческого капитала. Этим субъектом может быть только государство. Поэтому между государственной социальной политикой и системой социальной защиты населения существует самая тесная взаимосвязь, обусловленная и исторически, и логически. Социальное предназначение современного государства видится в обеспечении гарантий реализации права каждого человека на высокое качество жизни, которое рассматривается в качестве неотъемлемого.

Социальная политика государства — это одно из направлений деятельности по регулированию социально-экономических условий жизнедеятельности общества. Неотъемлемым элементом социальной политики является социальная защита населения, которая включает комплекс

мер и институтов, гарантирующих гражданам определенный уровень жизни. Современное общество реализует идею социальной защиты населения через формирование на научной основе общества, в котором человек не только страхуется от социальных рисков, но и обеспечивается реализация его важнейших социальных прав на достойную жизнь. Залогом формирования такого общества становится социальное государство, ослабление которого в конце XX в. связано с дискредитацией перераспределительных механизмов, снижением возможностей государственного финансирования социальных программ, повышением роли самозащиты в условиях экономического роста.

Современная социальная политика государства должна быть направлена на поиск оптимальной модели организации социальной защиты населения как ее главного инструмента, на основе мирового опыта, но с учетом полиэтнических национальных исторических традиций и сложившегося социально-экономического положения России. В переходные 90-е годы социальная защита несла в себе черты советской системы всеобщего социального обеспечения, а, учитывая ситуацию разрушения экономического и социального фундамента существования этой системы, это повлекло за собой постоянное и повсеместное нарушение социальных обязательств российского государства перед своими гражданами. Формирование социальной политики государства на уровне отдельных регионов и территорий РФ — достаточно новое явление для отечественной практики, поскольку до начала рыночных реформ регионы не являлись достаточно самостоятельными носителями социально-экономических отношений и практически не представляли собой самостоятельных субъектов этой политики. Тогда как социальные проблемы существовали всегда и на уровне регионов, но при этом социальная политика осуществлялась по сформированным Центром правилам. Сегодня органы государственного и общественного управления российских регионов становятся главными субъектами социальной политики в регионах страны. Однако ныне федеральная социальная политика на практике реализуется чрезвычайно слабо и непоследовательно.

Сегодня социальная политика государства должна быть направленной на выработку стратегии социального развития на макроуровне, а также на формирование единого социального пространства, а на уровне регионов — на практическую реализацию всего комплекса мер по развитию отраслей социальной сферы в самих российских регионах. Государство, продолжая оставаться доминирующим субъектом социальной защиты населения, последовательно проводит линию на постепенное снижение объемов выделяемых из Центра средств на социальные программы регионов. В этом случае региональные органы власти и даже органы местного самоуправления должны не только реализовывать социальную политику в границах своих территориальных образований, но и формировать стратегию и тактику поведения этой политики на подведомственной им территории в пределах установленных полномочий, ответственности и возможности привлечения собственных и заемных средств, средств спонсоров и благотворителей.

Трудности становления системообразующих компонентов современной системы социальной защиты населения в Чеченской Республике наиболее рельефно проявились на примере пенсионного обеспечения, принципов функционирования пенсионного страхования и конвертации прав застрахованных лиц в расчетный пенсионный капитал в регионах ЮФО, потому что были и до сих пор есть вопросы, которые территориальные учреждения ПФР Чеченской Республики не способны решить без поддержки и вмешательства со стороны органов власти и от которых зависит уровень благосостояния пенсионеров, проживающих в Чеченской Республике. В этом регионе в системе социальной защиты населения административные инструменты все еще преобладают над экономическими.

В Чеченской Республике были и еще остаются национально-региональные мезофакторы торможения процесса внедрения персонифицированного учета и конвертации прав застрахованных лиц в расчетный пенсионный капитал: проблемы учета страховых взносов на обязательное пенсионное обеспечение; введения персонифицированного учета застрахованных лиц; приема индивидуальных сведений о стаже и заработке застрахованных лиц, представленных страхователями; актуализации адресов застрахованных лиц; проведения конвертации ранее приобретенных прав на пенсионное обеспечение застрахованных лиц в пенсионный капитал.

Одной из проблем до сегодняшнего дня остается специфически-институциональный вопрос определения среднемесячного заработка граждан, ранее работавших на предприятиях республики, поскольку архивы были утрачены в ходе наведения конституционного порядка в регионе. В Чеченской Республике число граждан, которым пенсия назначена без учета среднего заработка, составляет около 54%. По состоянию на 01.04.08 г. 7571 гражданин Чеченской Республики (2,8%) получал пенсию в размере до 1500 руб., из них 7065 чел. — это получатели трудовой пенсии. В ЮФО численность пенсионеров, получающих пенсию в размере до 1500 руб., составляла в этот период 109 581 чел.

По имеющимся в Управлении ПФР в ЮФО сведениям, с предложением о решении вопроса с определением среднемесячного заработка для граждан, работавших на предприятиях Чеченской Республики, чьи архивы утрачены, по сложившемуся на тот период в отрасли, в различные инстанции (в том числе и в ПФР) в свое время обращались органы Прокуратуры РФ, Правительство

и Администрация Чеченской Республики, Счетная палата РФ, Федерация независимых профсоюзов РФ. Частично этот вопрос был решен с принятием Указа Президента Чеченской Республики № 271 от 30.08.06 г. В соответствии с этим Указом пенсионерам, проживающим на территории Чеченской Республики, документы о заработной плате которых утрачены в период 1995–1999 гг. в результате наведения конституционного порядка на территории республики, установлены и выплачиваются ежемесячные выплаты. Однако принятие данного нормативного акта не решило проблемы граждан, в настоящее время проживающих в других регионах страны, имеющих трудовой стаж на предприятиях Чеченской Республики.

Установленные для граждан, проживающих на территории Чеченской Республики, ежемесячные выплаты являются доплатой к базовой части трудовой пенсии, их размер зависит от продолжительности трудового стажа. В настоящее время, с учетом индексаций, проведенных в соответствии с Указом Президента Республики № 113 от 11.04.2007 г., установившим порядок индексации дополнительных выплат за счет бюджета Чеченской Республики, размер выплат составляет от 327,06 руб. до 654,09 руб. Получателями таких доплат являются 20 638 пенсионеров, проживающих на территории Чеченской Республики, из них 12 779 человек — это получатели трудовой пенсии по старости.

Всего в Чеченской Республике по состоянию на 01.04.08 г. 266,07 тыс. чел. являлись получателями пенсий, из них 221,90 тыс. пенсионеров, или 83,2%, являются получателями трудовых пенсий. В течение последних лет структура получателей трудовой пенсии в Чеченской Республике значительно отличается от среднеокружной структуры, удельный вес получателей пенсии по инвалидности и по потере кормильца здесь составляет 43,42%, в округе удельный вес получателей этих видов пенсий составляет 22,38%. Получателями социальных пенсий в округе являются 5,94% от общего числа получателей пенсии, в Чеченской Республике — 13,9%. В Чеченской Республике средний размер пенсии по состоянию на 01.04.08 г. составил 3239,59 руб., что на 429,05 руб. (на 11,7%) ниже, чем в среднем по округу (средний размер пенсии по округу 3668,64 руб.). Средний размер трудовой пенсии в республике на эту же дату составил 3312,32 руб., что ниже среднеокружного размера трудовой пенсии (3744,65 руб.) на 432,33 руб. (на 11,5%) и ниже среднероссийского показателя на 802,68 руб., или на 19,5% (средний размер трудовой пенсии по России на 01.04.08 г. составлял 4115,0 руб.).

Таблица 1

Средние размеры пенсий в некоторых благополучных и проблемных регионах-субъектах ЮФО по состоянию на 01.01.09 г.

Регион	Средний размер пенсии в руб.	Отношение к среднему размеру пенсии по ЮФО (в %%)	Превышение (дефицит) по сравнению со средним размером пенсии по ЮФО (в %%)
Средний размер пенсии по ЮФО	4663,30		
Волгоградская область	4927,65	105,6	+5,6
Краснодарский край	4803,26	103,0	+3,0
Чеченская Республика	4186,00	89,7	-10,3
Республика Дагестан	4043,09	86,7	-13,3
Ингушетия	3994,41	85,6	-14,4

(составлено по материалам Управления ПФР по ЮФО)

Структура получателей пенсий, уровень заработной платы граждан, уходящих на пенсию, обусловили различие среднего размера пенсии, сложившегося в Чеченской Республике и других субъектах Федерации округа. Самую низкую обеспеченность расходов на выплату страховой части трудовой пенсии собственными доходами имеют отделения ПФР по Чеченской Республике (26,21%) и по Республике Северная Осетия—Алания (33,67%). Численность получателей пенсий, состоящих на учете в территориальных органах ПФР округа, по состоянию на 01.07.09 г. составляет 5 812,22 тыс. чел. Наибольшее увеличение данной категории населения округа произошло в Республике Дагестан (на 6,24 тыс. чел.), в Чеченской Республике (на 5,24 тыс. чел.). В общей численности пенсионеров, получающих трудовую пенсию, получатели трудовой пенсии по старости составляют 4 291,34 тыс. чел., или 80,4%, трудовой пенсии по инвалидности — 720,75 тыс. чел., или 13,50%, получатели трудовой пенсии по случаю потери кормильца — 325,65 тыс. пенсионеров, или 6,10%. Структура получателей трудовых пенсий не претерпела значительных изменений. По-прежнему высокий удельный вес получателей трудовых пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца наблюдается в Республике Ингушетия (51,37%), Республике Дагестан (38,49%), Чеченской Республике (37,36%) и Карачаево-Черкесской Республике (31,91%). В целом по ЮФО удельный вес получателей указанных пенсий составляет 19,60%.

В вышеуказанных регионах достаточно высока и доля получателей социальных пенсий. Так, в Чеченской Республике удельный вес получателей социальных пенсий составляет 21,63%,

в республиках Ингушетия, Дагестан и Калмыкия — 21,33%, 14,74%, 12,63% соответственно, при этом среднеокружной показатель составляет 7,64%. Различие средних размеров пенсий в регионах ЮФО обусловлено величиной заработной платы уходящих на пенсию, которая, в свою очередь, зависит от уровня социально-экономического развития региона, состояния его основных экономических показателей.

За первое полугодие 2009 г. в органы ПФР округа обратились по вопросам пенсионного обеспечения 2042,88 тыс. чел., в том числе за назначением пенсии — 224,29 тыс. чел. (10,98% от общего числа обратившихся). В Республике Ингушетия и Чеченской Республике число обращений за назначением пенсии составило 25,7% и 23,37% от общего числа обратившихся в органы ПФР граждан. Удельный вес граждан, обратившихся за назначением пенсии по государственному пенсионному обеспечению, составил в среднем по округу 16,10% от общего числа обратившихся за назначением пенсии, в том числе в Чеченской Республике — 37,34%, Республике Ингушетия и Республике Дагестан 34,80% и 27,28% соответственно. Из числа обратившихся за назначением пенсии 82,7% граждан — это застрахованные лица, обратившиеся за назначением трудовой пенсии, при этом, для сравнения, в Волгоградской области удельный вес граждан, обратившихся за назначением трудовой пенсии, составил 90,12%, в Чеченской Республике — 61,98% — все еще действуют мезофакторы торможения.

К факторам микроуровня пенсионной системы, по мнению автора, относится, помимо получаемых от государства и других организаций и потребляемых в домохозяйствах формальных пенсий, «неформальная пенсионная защита», реализуемая на базе внутрисемейных отношений с позиций передачи межпоколенных трансфертов и финансовой поддержки старших членов семьи, что особенно характерно на Северном Кавказе и является его специфической национально-региональной особенностью.

В первом полугодии 2009 г. в органы ПФР ЮФО обратились за установлением ежемесячной компенсационной выплаты неработающим трудоспособным лицам, осуществляющим уход за нетрудоспособными гражданами, 136 111 человек или 6,66% от общего числа обратившихся. В республиках Ингушетия, Северная Осетия—Алания, Дагестан, Чеченской удельный вес обратившихся за установлением ежемесячной компенсационной выплаты неработающим трудоспособным лицам, осуществляющим уход за нетрудоспособными гражданами, в общем числе обратившихся в органы ПФР составил, соответственно, 12,53%, 12,28%, 11,18% и 11,16%. По состоянию на 01.01.09 г. число получателей ежемесячного пособия в республике составило 200,5 тыс. чел. (98,3% к 2007 г.), в том числе одиноких матерей — 24,4 тыс. чел. (120,8% к 2007 г.). Число детей, на которых назначено ежемесячное пособие — 468,5 тыс. чел. (97,1% к 2007 г.), в том числе дети одиноких матерей — 53,3 тыс. чел. (160,1% к 2007 г.). Сумма назначенных ежемесячных детских пособий по состоянию на 01.01.09 г. составила 510,0 млн руб. (114,6% к 2007 г.), сумма выплаченных пособий — 509,8 млн руб. (113,9% к 2007 г.).

Региональная компонента института социальной защиты в Чеченской Республике испытывает на себе значительное влияние последствий гипертрофированной степени зависимости от экзогенных политико-экономических условий, высокодепрессивности и высокостационарности территории, общей низкой территориально-хозяйственной динамики, устойчиво-неблагоприятной локальной экономической конъюнктуры, что было вызвано длительной хозяйственной автономией региона.

Все вышеперечисленные факторы вызывают не только необходимость корректировки государственной социальной и региональной политики. Рассмотренная ситуация с усиленным федеральным финансированием мероприятий социальной защиты в Чеченской Республике является подтверждением того, что институциональные структуры не возникают автоматически, а историческая обусловленность (*path dependence*) процесса экономического развития в рамках особенностей предшествующего этапа развития мезоэкономической системы Чеченской Республики приобретает особое значение. Пройденная страной «точка невозврата» в развитии реформационного процесса социальной сферы активизировала стремление отыскать комплексное решение задачи организации социальной защиты населения региона, перешедшего к этапу тотального восстановления. В связи с этим научный анализ экономических проблем совершенствования региональной подсистемы социальной защиты населения Чеченской Республики приобретает все новые черты в рамках решения проблем структурной перестройки, стабилизации воспроизводственных процессов и обеспечения устойчивого экономического роста региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Неровня Т.Н., Куций Н.А., Кравченко Е.В. Историко-экономический и компаративный аспекты исследования пенсионных систем в России и за рубежом. М.: Изд-во Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова, 2003.
2. Официальный сайт ПФР РФ. Режим доступа: www.pfrf.ru.

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ В РЕГИОНАХ ЮФО

З.М. ХОЧУЕВА

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия», кандидат экономических наук,
доцент

кафедра «Финансовый менеджмент и инвестиции»

З.Н. ХОЧУЕВА

ФГОУ ВПО «Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия»,
соискатель

кафедра «Финансы и кредит»

В статье рассмотрены проблемы формирования территориальной отраслевой интеграции в регионах ЮФО, исследован опыт интегрированных бизнес-формирований республик Северного Кавказа.

Ключевые слова: механизм; интеграция; агропромышленный комплекс; конкуренция; направления.

Коды классификатора JEL: R11.

Развитие интеграционных процессов в агропромышленном комплексе объективно обусловлено необходимостью обеспечения технического, технологического, организационно-правового, экономического единства и непрерывности взаимосвязанных этапов производства, заготовки, хранения, транспортировки и переработки сельскохозяйственной продукции [2]. В условиях рынка и, в частности, периода кризиса, когда обострилась конкурентная борьба, неоспоримым был признан факт лучшей адаптации и выживаемости интегрированных объединений.

Приоритетной задачей органов управления аграрной сферы следует считать разработку основных направлений перестройки системы управления отраслей региональных АПК на основе современной информационной и технологической системы организации производства и управления.

Основой выполнения целевого направления развития должны быть:

- ◆ информационная технология на основе системной интеграции (технических, производственных и организационных изменений в системе). При этом необходимо иметь в виду, что информационная интеграция является управленческой проблемой, несмотря на наличие большого числа технических аспектов. Информационная интеграция способствует повышению эффективности управления, так как информация — это ресурс процесса управления;
- ◆ производственная интеграция в процессе управления производством. Кроме быстро протекающих информационных потоков, в рамках хорошо сбалансированной системы управления необходимо оптимизировать глубину и ширину интеграционного поля, что позволит активизировать нереализованный интенсификационный ресурсный потенциал;
- ◆ системная интеграция, которая играет роль катализатора технических и организационных изменений в системе отраслевого управления.

В данной связи необходимы следующие организационные изменения:

- осуществление функциональной интеграции;
- осуществление вертикальной интеграции;
- внедрение новых форм организации труда;
- совершенствование производственной культуры.

Вертикальная интеграция способствует решению вопроса сырьевой базы и сокращению посреднических структур. Немаловажным является вопрос дотационности отраслей сельского хозяйства. Производство, основанное на постоянном субсидировании, в условиях нестабильного финансирования ориентировано на уровень выживания, но не развития. Дотационность снижает заинтересованность работника в конечном результате, только финансовые поощрения в комплексе с социальной направленностью и мерами государственного регулирования способны стимулировать работников на преодоление стагнационных процессов в АПК. Объективной предпосылкой развития агропромышленной интеграции является желание банковских и страховых институтов хеджировать риск кредитования «чистого» сельского хозяйства за счет

перераспределения финансовой нагрузки на базе отраслей переработки или акций управляющих компаний-интеграторов.

Немаловажным аргументом в пользу интегрированных агроструктур является возможность создания замкнутого производственного цикла, включающего производство, переработку и реализацию, что позволяет значительно снизить издержки.

В условиях кризиса и роста безработицы, вопросы занятости и социальный аспект приобретают первостепенное значение. Создание крупных агроструктур в республиках ЮФО в значительной степени позволит снизить напряженность данной проблемы по средствам реформирования убыточных предприятий и создания на их основе новых организационно-управленческих объединений интегрированного типа [5].

Опыт интегрированных бизнес-формирований доказывает, что выживаемость в современных условиях обеспечивается за счет непрерывной трансформации организационной, управленческой и производственной структур. На наш взгляд, широкомасштабное развитие интеграции обречено на провал, если в его основе не будет заложено варьирование форм и видов собственности.

Создание вертикально интегрированных структур, базирующихся на принципах объединения капиталов и сохранения юридической самостоятельности, позволит в рамках одного образования сочетать деятельность предприятий различных форм собственности, дифференцированных по уровню материального и финансового обеспечения, целью которых является максимизация прибыли. Успех создания и деятельности такого агроформирования определяется не формой собственности и ее субъектом, а объектом собственности. Если агропромышленное технологически связанное производство представляет собой единый объект собственности, то в максимальной степени проявляются преимущества интеграции [6].

Необходимость преобразований в АПК диктуется изменением геополитической ситуации и ролью России в условиях глобализации мирового пространства. На протяжении длительного периода ведется дискуссия о целесообразности вступления России в ВТО.

С вступлением РФ в мировую экономическую систему ВТО государство будет вынуждено кардинально подойти к вопросу конкурентоспособности продукции сельского хозяйства, в противном случае импорт продовольствия подорвет продовольственную безопасность страны. По нормативам ФАО независимость на рынке продовольствия сохраняется при уровне импорта не более 20% от общего товарооборота. Вступая в ВТО, Россия должна будет уменьшить таможенные пошлины по импорту продуктов, сократить государственную поддержку АПК, что однозначно поставит отечественного производителя в жесткие условия мировой рыночной конкуренции.

По оценкам РАСХН, размер ожидаемого ущерба России из-за разбалансированности ее внешней торговли продукцией сельского хозяйства составит 3,3 млрд долл. ежегодно, что в 2 раза превышает расходы бюджета на нужды АПК. Повышение конкурентоспособности отечественного сельскохозяйственного производства является приоритетным направлением развития национального рынка продовольствия в условиях мировой глобализации [4].

Соблюдая принцип равных возможностей для всех организационно-правовых форм, мы считаем, что в условиях финансового кризиса приоритетное развитие должны получить крупные интегрированные формирования, которые способны привлекать дополнительные инвестиции и аккумулировать ресурсный потенциал. Органическое сочетание второй и третьей сферы агропромышленного комплекса позволит сосредоточить резервы повышения эффективности производства и улучшить качество продукции.

В США наибольшее распространение получили объединения, где интеграторы — это крупные перерабатывающие заводы, работающие с фермерами на контрактной основе. В Германии преобладают вертикальные объединения кооперативного типа.

В России развитие и формирование холдинговых компаний имеет ряд особенностей. Например, в Омской области, Приморском крае, Удмуртской республике интегрированные взаимоотношения между производителями и переработчиками регулируются государственными органами власти. Широкое распространение стала получать интеграция на договорной основе. Одними из первых в России в Ярославской области по инициативе молочного завода 33 сельхозпредприятия, 70 предприятий торговли и общепита заключили договор о совместной деятельности. Статус заготовителя молока был предоставлен ТОО «Содействие» [3]. В отдельных регионах успешно функционируют агропромышленные объединения с регистрацией юридического лица. При этом они создавались еще в дореформенный период, например агрокомбинаты: «Раменский», «Каширский». Сегодня получает распространение интеграция путем создания формирований холдингового типа: «Омский бекон», Агрохолдинг «Кубань» и др.

С учетом специфики региональных АПК и рыночных возможностей, в целях повышения эффективности управления отраслями аграрной сферы экономики, возможно создание внутренних рынков корпораций на основе принципов рыночной экономики. Это позволит производить сделки внутри корпорации, создать единую информационную сеть, организовать финансовую систему, сократить многие виды расходов. Вместе с тем, эти меры возможно осуществлять не во всех регионах, а только в тех, где позволяют условия и особенности.

В целом диалектическая трансформация форм хозяйствования отечественного АПК свидетельствует о положительной динамике интеграционных процессов в рамках национальной экономики.

Еще в 80-х годах стали возникать различные организационные формы интеграции: районные агропромышленные объединения, комбинаты, агрофирмы и другие. Они основывались преимущественно на административном методе регулирования взаимоотношений между участниками. Последствия кризиса 1998 года стимулировали новый виток развития, создания кооперативов и интегрированных бизнес-структур. С одной стороны, рынок был расчищен для отечественного производителя, так как импорт продовольствия стал нерентабелен, с другой стороны, проблемы неплатежей, отсталая инфраструктура и износ основных фондов способствовали притоку инвестиций лишь из сферы ресурсодобывающих отраслей и возникла угроза производственной переориентации в более рентабельные направления деятельности, не связанные с сельским хозяйством [3].

На фоне двойственности положения АПК происходило формирование холдинговых структур, когда инвесторы по «бросовым» ценам скупали земельные паи убыточных предприятий, акционировали предприятия и создавали новые для российской экономики агрообразованные холдингового типа. Начальный этап становления холдинговых компаний характеризовался стихийностью и дерегулированием со стороны органов государственной власти.

На сегодняшний день, по данным Института конъюнктуры аграрного рынка, в России уже создано более 100 агрохолдингов с площадью каждого более 30 тыс. га. На их долю приходится 25% рынка зерновых, из них 10 компаний сконцентрировали 20% элеваторных мощностей страны, 20% производства муки и 60% экспорта зерна. Более 80% инвестиций в молочном животноводстве приходится на перерабатывающие молокозаводы, де-факто они же интеграторы. Например, компания «Вимм-Билль-Данн» объединяет 29 заводов, «Юнимилк» более 20 предприятий.

Интеграция позволила привлечь крупного инвестора в сферу АПК, в частности, в Краснодарском крае интегрированная корпорация «Русское поле», специализирующаяся на импорте овощей, в 2004 году выкупила за 6 млн рублей в счет погашения долгов Албашский консервный завод. Инвестиции на реконструкцию предприятия составили порядка 4 млн евро, дополнительные вложения превышают 6 млн евро. Необходимость создания замкнутой производственной цепи стимулировала покупку 20 га угодий для производства огурцов и помидоров, холдинг арендует 400 га пашни для выращивания гороха и 600 га для производства кукурузы. Таким образом, была создана холдинговая система с замкнутым циклом производства. Экономия при полном производственном цикле воспроизводства кукурузы составила от 1,3 до 1,5 млн долл. [1]

Холдинг «Очаково» основал в крае управляющую структуру «Южную винную компанию», курирующую винодельческое направление холдинга. В 2000 г. в ее состав вошло убыточное виноградарское хозяйство «Победа» (Темрюкский район) с долгом более 30 млн рублей. Впоследствии, холдинг инвестировал на развитие виноделия свыше 600 млн рублей, в том числе было освоено около 400 га земельных угодий для посадки новых виноградников. На одну лишь посадку саженцев было затрачено свыше 500 тыс. долл./га. На сегодняшний день, предприятие ежегодно производит 1 млн дал сухих вин, в хозяйствах собирают 4 тыс. т. винограда.

Молочно-соковый холдинг «Вимм-Билль-Данн» диверсифицировал свою деятельность и вложил часть средств в сельхозпроизводство, создав замкнутый цикл: производство, переработка, реализация. Компания-интегратор арендовала 23 тыс. га у хозяйств: «Заветы Ильича», «Атаманское», «За мир и труд».

Холдинг «Солнечные продукты» в 2003 г. купил за 10 млн долл. МЭЗ Армавирский и создал агроотдел для выборочного авансирования хозяйств по выращиванию подсолнечника [1].

Инвестиции холдинга «Балтимор» при покупке консервного завода в станице Калининской составили 15 млн долл. Была проведена полная реконструкция, установлено новое оборудование, персонал прошел дополнительное обучение. Компания-инвестор вложила 7 млн долл. в строительство завода по рафинации и дезодорации растительного масла, занимается предоставлением частичных инвестиций фермерским хозяйствам. Планируется покупка еще нескольких консервных заводов [3].

Нижегородский холдинг «Сельпром», ориентированный на покупку, переработку и продажу зерна, приобрел Варниковский завод рыбных комбикормов и биовитаминных добавок (Краснодарский край). Инвестиции в проект составили 5 млн долл. В планах холдинга производить корма на 20% дешевле импортных аналогов. Также, было приобретено 15 тыс. га кубанских черноземов для выращивания зерновых, пять комбайнов по 8,5 млн рублей и шесть тракторов по 192 тыс. долл.

Зерновой холдинг «Разгуляй-УКРОС» начал свою деятельность на Кубани, открыв торговую компанию «Разгуляй-Кубань» и ООО «Кубань-рис», которым в управление были переданы все неэффективные кубанские хозяйства рисоводческого направления и купленный в 2003 г. Ангелинский элеватор. Соучеридателями «Кубань-риса» в равных долях стали «Разгуляй-Кубань» и «Крайинвестбанк» г. Краснодар, учрежденный администрацией Краснодарского края. За 2004–2008 гг. в хозяйствах холдинга «Разгуляй-Кубань» посевная площадь риса увеличилась на 20%, прирост валового сбора составил 20% [1].

Переработка осуществляется через выкупленные Полтавский и Ангелинский элеваторы Кубани. В 2006 г. холдинг интегрировался с сельхозпроизводителями, которые ежегодно засевают 10 тыс. га, в аренде у компании дополнительно находится 30 тыс. га сельхозугодий.

Через компанию «Кубань-рис» реализуется весь кубанский рис. В планах холдинга — строительство новых элеваторов и интеграция с частными товаропроизводителями.

Наряду с отечественными инвесторами, на Кубань приходит и иностранный капитал. Международная агрокорпорация Bunge, специализирующиеся на производстве растительного масла, торговле зерна и соей, приобрела в крае Холмский комбинат хлебопродуктов, и планируется строительство 10 элеваторов.

Успешно инвестирует средства на агрорынке Кубани холдинг «Бондюэль», создав управляющую компанию ООО «Бондюэль-Кубань», через которую уже вложен 1,5 млн евро в сельское хозяйство и, в частности, 20 млн евро в Новотиторовский консервный завод.

Мировой финансовый кризис существенно ослабил положение аграрного сектора, что привело к спаду производства, снижению производственных и финансовых показателей предприятий АПК.

В условиях нестабильности, самой приемлемой организационной формой интеграции, на наш взгляд, являются объединения ассоциативного типа, в рамках которого сохраняется экономическая независимость, но одновременно координируется производственно-финансовая и сбытовая политика. Такая форма интеграции возможна в следующих направлениях:

- ❖ интеграция сельхозпроизводителей с переработчиками сырья;
- ❖ проведение скоординированной сбытовой политики;
- ❖ интеграция с финансово-кредитными учреждениями.

Таким образом, имеющийся опыт развития интеграционных процессов по вертикали и горизонтали свидетельствует о том, что интеграционные структуры, объединяющие в своем составе все звенья от производства сельскохозяйственной продукции до реализации ее потребителям, являются более эффективными и адаптированными к условиям рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аджиева А.Ю. Формирование конкурентоспособного механизма интегрированных бизнес-структур в АПК: Научное издание. Нальчик: Издательский центр ЗАО «Насып», 2009.
2. Мазлоев В.З. Государственное регулирование формирования рыночных отношений в региональном агропромышленном комплексе: Монография. М.: РУДН, 2000.
3. Малое предпринимательство в России 2007 год. М.: Финансы и статистика, 2008.
4. Ушачев И.Г. Модель экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированных формирований. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2004.
5. Хутова Л.А. Условия углубления интеграции в агропромышленном комплексе // Материалы МНПК «Современная маркетинговая компетентность в российском предпринимательстве». Ростов-на-Дону: РИНХ, 2007. С. 76–79.
6. Юнусова П.С. Развитие интеграционных процессов в АПК Республики Дагестан // Региональные проблемы преобразования экономики. Махачкала: ИСЭИ ДНЦ РАН, 2004. № 2.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ТОТАЛЬНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЕГИОНА

М.У. БАЙСАЕВА

Чеченский государственный университет,
кандидат экономических наук, доцент

В данной статье сформулированы основные принципы формирования и реализации политики занятости в Чеченской Республике в условиях восстановительного роста. Обозначены основные направления реформирования и совершенствования политики рынка труда. Основной акцент в статье ставится на обеспечении комплексного подхода к стимулированию занятости в республике при целенаправленной поддержке государства. При реализации общей стратегии и концепции государственной политики занятости на приоритетную роль в создании рабочих мест должны быть ориентированы и региональные органы власти с учетом местных особенностей развития рынка труда.

Ключевые слова: политика занятости; создание рабочих мест; генеральная стратегия; развитие рынка труда; восстановительный рост; региональные органы власти; совершенствование политики.

Коды классификатора JEL: R23, R28.

Региональная политика в области занятости является неотъемлемой частью общей стратегии социально-экономического развития страны. Она включает большинство направлений, используемых в России, а также в западных странах переходного типа. Однако, поскольку в каждом регионе имеются свои специфические проблемы, перечень основных направлений политики на рынке труда необходимо «регионализировать» с тем, чтобы они учитывали экономическую и социальную ситуацию в регионе, взгляды и психологию людей, финансовое положение и другие факторы.

Нынешняя ситуация с занятостью в России такова, что требуется существенная корректировка не только политики на рынке труда, но и в сфере образования и социального развития в целом. Только на основе комплексного подхода к стимулированию занятости возможно снижение напряженности — как на общероссийском, так и на региональном рынках труда.

Характер вышеперечисленных проблем республики свидетельствует о том, что без целенаправленной поддержки государства ей будет практически невозможно выбрать путь устойчивого социально-экономического развития. Таким образом, разумным видится использование программно-целевого подхода, поскольку эта проблема:

- а) входит в число приоритетов страны, а ее решение позволяет предотвратить чрезвычайные ситуации, создать условия для устойчивого развития Чеченской Республики и Северного Кавказа;
- б) носит межотраслевой характер и не может быть решена без участия федерального центра;
- в) не может быть решена в пределах одного финансового года;
- г) носит комплексный характер, и ее решение окажет значительный мультипликативный эффект на социальное благополучие и общее экономическое развитие Северного Кавказа и России в целом.

Реформирование и совершенствование политики на рынке труда, как нам представляется, должно идти по следующим основным направлениям:

- ❖ усиление роли образования в формировании рабочей силы нового качества, нового типа на основе использования гибкой политики в области образования;
- ❖ применение селективного подхода в политике сохранения рабочих мест;
- ❖ перенесение центра тяжести политики занятости на осуществление, реализацию активных мероприятий на рынке труда по созданию дополнительных рабочих мест, введению минимальных квот, организации общественных работ, подготовке и переподготовке кадров;
- ❖ стимулирование создания рабочих мест в порядке самозанятости и предпринимательской деятельности;
- ❖ стимулирование реорганизации нерентабельных, неперспективных предприятий;
- ❖ разработка специальных краткосрочных программ по борьбе с безработицей в регионах с высоким уровнем безработицы;
- ❖ разработка целевых программ для молодежи и других уязвимых групп населения;

- ❖ повышение пособий по безработице при одновременном ужесточении условий их получения в целях стимулирования активизации поиска работы;
- ❖ повышение роли органов службы занятости в содействии в трудоустройстве как наиболее эффективной формы помощи гражданам, ищущим работу.

Указанные подходы и акценты нашли отражение в той или иной степени в новой политике занятости страны, в общей ее стратегии и концепции преодоления негативных последствий рыночных преобразований. На приоритетную роль активной политики создания рабочих мест должны быть ориентированы и региональные органы власти и управления с учетом местных особенностей развития рынков труда.

Одной из основных форм реализации государственной политики занятости на всех уровнях управления является программа содействия занятости населения. В соответствии с Законом РФ «О занятости населения в Российской Федерации» и Положением «О государственной службе занятости РФ» ежегодно в каждом регионе — субъекте РФ разрабатывается региональная программа содействия занятости населения.

На основе указанных нормативных актов Чеченская Республика, как и другие регионы, составляет и реализует республиканскую программу занятости населения. В 2004 г. в правительстве разработана схема развития республики, которая должна привести к сокращению безработицы вдвое к 2010 году. Так, запуск завода электротехнического оборудования «Электропульт-Грозный» позволил создать 140 рабочих мест. Предприятие построено за 6 месяцев совместно с холдингом из Санкт-Петербурга. Планируется довести через два года количество рабочих мест на предприятии до 1142.

Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2011 гг.», утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.07.2008, предполагает создание до конца 2011 г. не менее 95 тыс. рабочих мест. С учетом сроков начала реализации данной Программы, в 2009 г. предполагается создать не менее 25 тыс. рабочих мест. Служба занятости Чеченской Республики будет вести активную работу по подбору на эти рабочие места безработных граждан в соответствии с потребностями работодателей.

Одним из основных направлений активной политики занятости, проводимой органами службы занятости, является создание дополнительных рабочих мест за счет смешанных источников финансирования. Финансирование новых производств осуществляется на паритетных началах за счет страховых взносов работодателей, отчисляемых в фонд занятости, и собственных средств самих работодателей.

Приоритетным правом получения финансирования, в рамках выделенного лимита из фонда занятости на создание новых рабочих мест, пользуются работодатели, отвечающие следующим требованиям (условиям):

- а) рабочие места создаются ускоренно, в кратчайшие сроки;
- б) рабочие места или новые производства размещаются на депрессивных административно-территориальных образованиях (районах, городах), включенных в перечень территорий приоритетного развития республики;
- в) основной контингент создающихся рабочих мест, новых производств формируется за счет социально незащищенных групп безработных граждан;
- г) наличие освоенных собственных средств в размере не менее 50% от величины стоимости объекта или объема необходимых денежных средств;
- д) гарантии возврата средств в оговоренные договором сроки.

Важным направлением региональной политики занятости в Чеченской Республике становится развитие самостоятельной занятости и предпринимательской деятельности безработных граждан. Необходимость расширения данной формы создания рабочих мест продиктована продолжающимся снижением спроса на рабочую силу на рынке труда. Развитие самозанятости основывается на предоставлении определенных льгот организационно-экономического характера безработным гражданам, создающим малые предприятия, кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, а также другие виды собственного дела в сфере производства товаров народного потребления и оказания услуг жилищно-коммунального хозяйства.

Финансовое содействие в сохранении рабочих мест и кадрового потенциала оказывается только тем предприятиям, у которых ухудшение финансового положения произошло по независящим от них причинам, при этом имеется программа выхода из кризиса. Для контроля, регулирования и управления процессами массового высвобождения на предприятиях функционируют специальные комиссии из представителей администрации, профсоюзной организации и органов службы занятости.

Необходимо подчеркнуть, что субсидии предприятиям на заработную плату в случае предоставления неоплачиваемых или частично оплачиваемых отпусков работникам следует рассматривать как краткосрочную чрезвычайную меру, принимаемую в случае, когда предприятие разрабатывает и осуществляет реальную программу реорганизации, включающую подробный

план использования персонала. Если предприятие неперспективно, важно содействовать альтернативной экономической деятельности, создавая рабочие места для трудящихся и одновременно оказывая им временную материальную помощь. И не случайно в Федеральной комплексной программе создания и сохранения рабочих мест указывается необходимость, при разработке генеральной схемы региональных целевых программ, учета соответствия мер по сохранению рабочих мест направлениям структурной перестройки экономики, учета стоимости сохранения рабочего места.

В целях повышения эффективности использования имеющихся производственных мощностей предполагается (в соответствии с региональными программами создания и сохранения рабочих мест) осуществлять систему мер, предусматривающую:

- ревизию неиспользуемых производственных мощностей;
- передачу при необходимости посредством арендных отношений неиспользуемых организациями производственных мощностей предпринимателям, желающим организовать на этих производственных мощностях рабочие места;
- передачу в аренду предприятий, входящих в состав мобилизационных мощностей;
- создание системы технопарков и лизинговых предприятий на базе неиспользуемых производственных мощностей;
- ликвидацию неэффективных рабочих мест и создание рабочих мест в перспективных отраслях экономики;
- высвобождение работников в депрессивных отраслях экономики, их профессиональную подготовку и трудоустройство в развивающихся отраслях;
- разработку и реализацию региональных целевых программ воспроизводства рабочих мест с учетом ситуации на рынке труда в регионе;
- создание банка данных, содержащего сведения о рабочих местах и потребности в них отраслей экономики регионов.

Таким образом, ликвидация неперспективных производств и неэффективных рабочих мест, по существу, выступает в качестве одного из важнейших условий и факторов формирования в регионах эффективной структуры занятости населения, на которую нацелена новая политика развития рынка труда.

Для достижения более полной и эффективной занятости населения как в целом в стране, так и в отдельном регионе, необходима разработка эффективного организационно-экономического механизма управления занятостью, учитывающего особенности факторов трудоизбыточности в регионе, в основе которого, на наш взгляд, должны лежать следующие принципы (рис. 1).

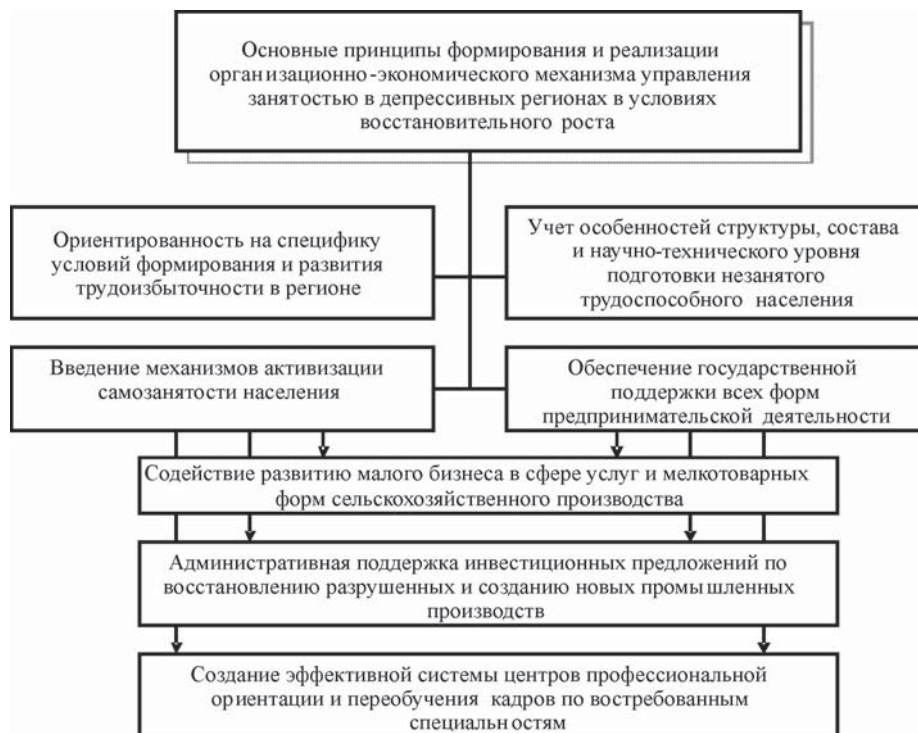


Рис. 1. Основные принципы формирования и реализации организационно-экономического механизма управления занятостью в депрессивных регионах в условиях восстановительного роста

Главными целями разрабатываемого организационно-экономического механизма управления занятостью в трудоизбыточном регионе являются:

1. Всемерное увеличение занятости экономически активного населения в легальных сферах деятельности, радикальное сокращение безработицы.
2. Создание нормальных условий жизни и неуклонный рост благосостояния (уровня и качества жизни) всех слоев населения; кратное сокращение доли бедного населения.
3. Достижение устойчиво высоких темпов экономического роста; развитие отраслей производства товаров и услуг, отвечающих критериям рыночной и социальной эффективности.
4. Восстановление окружающей среды; рационализация природопользования в интересах экономики, проживающего населения и будущих поколений.

Актуальность всех указанных целей обусловлена остротой сложившейся социальной, экономической и экологической ситуации в республике. Эти цели тесно взаимодействуют. В сочетании с адекватными механизмами регулирования они должны направлять устойчивое развитие системы «человек — природа — экономика» с учетом особенностей Чеченской Республики. Синхронизируемое продвижение по указанным целевым направлениям гарантирует нормализацию социально-политической обстановки и консолидацию чеченского общества.

Сформулированные главные цели и соответствующие им целевые задачи в основном дополняют и поддерживают друг друга. В этом отношении ситуация в Чеченской Республике в принципе мало отличается от ситуации в других российских регионах. Так, увеличение занятости является главным фактором повышения доходов населения. В свою очередь рост занятости и доходов населения обусловлены, прежде всего, развитием производства (оплата труда и социальные трансферты из республиканского и муниципального бюджетов, зависящие в значительной мере от налогов на производство).

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция программы социально-экономического развития Чеченской Республики на 2007–2010 годы от 06.07.2004 г. № МФ-П11-9пр.
2. О социально-экономическом положении и ходе восстановительных работ в Чеченской Республике: сб. Росстата. Грозный, 2004.
3. Постановление Правительства РФ «О дополнительной финансовой поддержке депрессивных регионов» от 19.09.98 № 1112.
4. Постановление Правительства Чеченской Республики от 22.02.2005 г. № 12 «О разработке программы социально-экономического развития Чеченской Республики на период до 2010 года».
5. Постановление Правительства Чеченской Республики от 07.06.2005 г. № 45 «О разработке схемы развития и размещения производительных сил Чеченской Республики на период до 2010 года».
6. Чеченская Республика в цифрах. Краткий статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике. — Грозный. 2009.

ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

М.А. КЕРЕФОВ

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
кандидат экономических наук, доцент
e-mail: mkerefov@gmail.com

В статье рассматриваются проблемы российского регионального развития в пореформенное время. Анализируются трактовки региональной экономики. Подчеркивается социальная направленность регионального воспроизводства. Показано отсутствие необходимых социальных компонентов в развитии региональной политики.

Ключевые слова: предпосылки регионального кризиса; устойчивость регионального развития; сбалансированность региональной экономики; социальная ориентация региональной экономики.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

В отечественной экономической науке, как считается, основы современной теории региональной экономики были заложены в семидесятые-восемидесятые годы прошлого века. Но при этом надо подчеркнуть, что основным результатом этих исследований было то, что схемы развития и размещения производительных сил стали, наряду с планированием, важнейшим инструментом народнохозяйственного управления.

В то же время, как отмечают современные исследователи, в рамках народнохозяйственного планирования были допущены существенные ошибки в региональном развитии. Чрезмерное количество основных фондов было сосредоточено в дальних от границ страны регионах, а огромные окраины остались недофинансированными [1].

Отставание по обеспеченности основными фондами, например южных регионов страны, имеет длительную историю и отражено статистически [8]. Этот разрыв в обеспеченности регионов основными фондами существенно увеличивался в годы последних советских пятилеток. Соответственно нарастали предпосылки для последующего, пореформенного регионального кризиса. Однако, концентрация средств, направляемых на создание основных фондов по ограниченному кругу регионов, имела в советское время определенные основания, так как региональные экономики развивались в рамках единого народнохозяйственного комплекса. Поэтому ряд преимуществ от концентрации и специализации производительных сил получали все регионы.

Последовавшее разрушение единого народнохозяйственного комплекса, который формировался на протяжении 50-х-80-х годов в бывшем союзном государстве, происходило в основном в форме приватизации, цена которой должна определяться и с учетом региональных последствий. Этот процесс был запущен с позиций его целесообразности для формирования рыночной экономики. И тут мы входим в сферу бесконечных дискуссий представителей разных направлений экономической науки.

В постсоветское время регионы обрели новый статус, в связи с чем их дальнейшее экономическое развитие потребовало новых концептуальных подходов. Прежде всего, обретение российскими республиками, краями, областями статусов субъектов федерации потребовало формирования институциональной и правовой базы как в рамках административно-территориального деления, так по направлениям регионализации экономики России.

Регионы все более превращаются в воспроизводственные структуры, осуществляющие на каждой территории политику, обусловленную не только интересами государства, но и интересами самих регионов. Процесс регионализации стал более многообразным и адаптируется к воздействиям специфических условий развития региона, включая природно-географические, производственные, хозяйственно-территориальные, нормативно-правовые, культурно-этнические, демографические, экологические и другие факторы. Кроме того, регионы как территориальные субъекты, имеют строго определенное место в территориальном разделении труда, развивается специфически с учетом природно-климатических характеристик, геологическими условиями, местоположением, сложившейся структурой производства, социальными условиями и т.д.

Соответственно, в пореформенное время проблемы регионального развития стали изучаться по многим направлениям, в том числе, по вопросам регионального деления страны, реализации государственной региональной политики, финансового обеспечения регионального развития. Большое внимание уделяется также проблемам устойчивости регионального развития, оценки экономического потенциала регионов, формирования региональных производственных комплексов, инвестиционной активности региона, создания рыночной региональной инфраструктуры, развития малого предпринимательства в регионах, регионального маркетинга, региональных пропорций воспроизводства.

При таком само понятие «регион» в современной науке по-прежнему имеет различные трактовки, тем более, что при рассмотрении региональной экономики как отрасли научного знания осуществляются различные подходы. Наиболее распространенным и общепринятым является экономико-географический подход, включающий принципы единства территорий, строго выраженную специализацию и наличие внешних экономических связей. Однако все более активно начинают развиваться подходы с учетом форм организации жизнедеятельности и социально-экономической жизни локального сообщества. Все большее распространение получает принцип системного подхода.

Специалисты-исследователи порой приводят множество трактовок региона, среди которых выделяют философскую трактовку, историческую трактовку, формально-юридическую трактовку, внешнеполитическое понимание региона и географическую интерпретацию [4]. В этом контексте, на наш взгляд, эффективным может оказаться подход, допускающий, что формулировки термина будут и могут значительно отличаться друг от друга. Т.е., регион может иметь экономическую, политическую, историческую или иную природу, что расширяет методологические границы понятия, в том числе исходя из природы региона [2].

При всем многообразии подходов, описание которых может быть весьма объемным, применительно к региону следует отметить, что в большинстве определений присутствуют, как правило, следующие признаки: территория, специализация и наличие внутренних системных хозяйственных связей. Действительно вследствие существующих различий в экономических, природно-климатических, географических и других условий регионов России, можно говорить о неповторимости процессов воспроизводства в этих региональных системах. Поэтому их эффективность напрямую зависит от структурной, социальной, экологической, инвестиционной, внешнеэкономической, финансовой и ряда других компонент региональной системы, выступающих необходимыми условиями развития. Кроме того, достаточным условием надо рассматривать сбалансированность этих составляющих как социально-экономической системы. Исходя из этого можно с достаточным на то основанием утверждать, что регион это не только подсистема социально-экономического комплекса страны, но и самостоятельная территориальная система с полным циклом производственного процесса, с только ей свойственными особенностями протекания социальных и экономических процессов.

Таким образом, существование в настоящее время разнообразных трактовок региона предполагает, с одной стороны, различное понимание сущностного содержания производственного функционирования региона как системы, а с другой – обуславливает активизацию научного поиска общепринятых конкретных функций, присущих именно региональному уровню, которые и отличают регионы в процессе осуществления общегосударственных социальных и экономических функций.

С этих позиций следует особое внимание обратить на вопросы социальной ориентации региональной экономики.

Как известно, в настоящее время через региональные бюджеты финансируется более шестидесяти процентов расходов консолидированного бюджета страны на образование и жилищно-коммунальное хозяйство, более пятидесяти процентов расходов на здравоохранение и социальную политику. Расходы на эти направления являются основными и в структуре расходов региональных бюджетов.

При этом, расходование бюджетных средств на региональном уровне 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. Поэтому, региональное хозяйство выступает в качестве специфического организационно-экономического инструмента реализации социальной направленности национальной экономики.

До недавнего времени основная часть этих проблем решалась за счет промышленных предприятий, которые и являлись ответственными за предоставление работающему населению социальных услуг. Реструктуризация и приватизация этих предприятий сопровождалась активным процессом регионализации социальных 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 приводят рынок труда в статичное состояние, в-третьих, сохранение социальной сферы на бывших государственных предприятиях крупного и среднего размера мешало развитию частного предпринимательства, не способного в современных условиях обеспечить социальное обслуживание своих работников, в-четвертых, предоставление социальных льгот только работающим на предприятии ограничивало доступ к социальным благам другим категориям населения. Часто приватизация многих предприятий становилась невозможной особенно в тех случаях, если речь шла о градообразующих предприятиях, несущих основное бремя социального обеспечения города. В итоге, значительная часть социальной сферы оказалось просто «сброшенной» на региональный уровень.

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 системных таких представлений не сформировалось и до сих пор.

Таким образом, по мере углубления рыночных реформ встал вопрос о последовательной регионализации социальной сферы путем материально обеспеченной передачи ее объектов в ведение органов местного самоуправления. Вывод инвестиционно привлекательных для частного капитала производств из сферы социальной ответственности с оставлением нерентабельной социальной инфраструктуры на балансах регионов сформировал, на наш взгляд, определенные проблемы и для экономической безопасности.

Прежде всего, надо подчеркнуть, что в современных трактовках данного понятия становится все более очевидным отказ от прошлых достаточно узких представлений экономической безопасности как безопасности исключительно государства. Современный смысл безопасности все больше увязывается с повышением внимания к личности человека, как основной ценности и государства, и общества.

Значительная роль государства в обеспечении экономической безопасности подтверждается многочисленными примерами из отечественной и зарубежной хозяйственной практики. Вместе с тем, основы любого действующего фактора должны быть увязаны с основами существующей экономической системы. Поэтому, основные факторы обеспечения экономической безопасности должны заключаться в параметрах реального платежеспособного спроса населения и соответствующих мотивах участников производства. В противном случае категория безопасности станет не экономической, а административной.

Как известно, спрос на товар – это сигнал потребителя, указывающий предпринимателям различных форм собственности, что следует производить. При этом исходные ресурсы не должны быть используемы на другие направления хозяйственной деятельности. В результате производители имеют стимул поставлять на рынок только те товары и услуги, которые могут быть проданы по цене, по крайней мере, равной издержкам их производства, и, особенно, те товары и услуги, ценность которых по определению потребителя в наибольшей степени превышает затраты на их производство.

Одновременно рыночная система предполагает функционирование механизма прибылей и убытков. Прибыль в таком случае становится вознаграждением участников рынка, производящих товар, который оценивается потребителями выше стоимости ресурсов, требуемых для его производства. Оценка товара потребителями измеряется их готовностью платить за него деньги, а стоимость ресурсов – величиной, определяющей нерациональность альтернативных возможностей их использования. В противоположность этому, убытки есть характеристика функционирования тех производителей, которые своей деятельностью снижают ценность ресурсов. Стоимость ресурсов, использованных последними, превышает приемлемую для потребителей цену на производимые ими товар и услуги. Соответственно, принятие такого решения об использовании ресурсов оказывается ошибочным по рыночным критериям. Поэтому убытки и банкротство — это рыночный способ прекратить нерациональное использование ограниченных производственных ресурсов.

С этих позиций возможно подойти к системообразующей роли экономической безопасности. На абстрактном уровне получается, что какая бы сущность социально-экономической системы не формировалась, она только тогда будет иметь место в реальности, если под действием обратных связей она не будет утрачивать своих основных функциональных характеристик. В рыночной экономике это непосредственно означает функционирование эффективного механизма воспроизводства, удовлетворяющего материальным интересам всех основных участников хозяйственных процессов.

Следовательно, говоря об экономической безопасности, целесообразно не просто останавливаться на критериях доступности для населения основных товаров и услуг надлежащего качества, а прежде всего, обратиться к тому, что в основе ее функционирования должны оказаться непосредственные мотивы деятельности производителей.

Если обратиться к структуре фактического конечного потребления домашних хозяйств в наиболее развитых в экономическом отношении странах, то с учетом удельного веса потребления жилищных услуг, услуг здравоохранения, образования, транспорта, связи и ряда других видов потребления, становятся очевидными приоритеты спроса домашних хозяйств в рамках региональных экономических структур.

Поэтому, эффективное и устойчивое функционирование региональной экономики, ориентированной на потенциал собственного воспроизводства, становится основным фактором экономической безопасности страны, предопределяющую соответствующую иерархию в экономической политике государства.

В контексте вышесказанного, на наш взгляд, целесообразно подчеркнуть, что в функционировании социально-ориентированной экономики ключевая роль принадлежит региональной экономике. Т.е., региональное хозяйство выступает специфическим организационно-экономическим инструментом реализации социальной направленности национальной экономики.

Именно по этому направлению возможны тяжелые последствия кризиса, т.е. по социальной защищенности и социальному благополучию населения. Т.е., с позиций макроэкономического развития национальной экономики наиболее уязвимыми объектами являются не отдельные монополизированные структуры, пусть даже несущие значительное бремя по обеспечению доходов государственного бюджета, сколько структуры региональной экономики, в которых сконцентрированы основные социальные интересы населения.

В этом направлении эффективны меры, предпринимаемые правительством по поддержанию социальной защищенности населения в проектах бюджета на следующий год. Но это все-

таки имеет значение разовых мероприятий. Нужны более широкие подходы, особенно в части преодоления дифференциации регионального развития.

Министерство экономического развития еще в предкризисный период планировало преодолеть рассматриваемую дифференциацию посредством создания сбалансированной модели развития регионов, в основу которой будет положено формирование сети промышленных кластеров [10]. Предполагалось, что целенаправленная концентрация кластеров по регионам должна будет привести к их более эффективному развитию, формированию территориальных производственных и научных кластеров, развитию курортного потенциала российских регионов, созданию крупных логистических и транспортных узлов на территории России.

С одной стороны, с данным подходом нельзя не согласиться, так как использование кластерного подхода может существенно обогатить межрегиональное экономическое сотрудничество, а кластеры, как добровольные объединения предприятий, являющиеся гибкими полиструктурными системами, могут способствовать эффективному воздействию государства на экономику, созданию региональных «точек роста» и стимулированию развития отдельных отраслей.

С другой стороны, без преодоления отсталости ряда регионов по обеспеченности основными фондами, что соответственно потребует значительных дополнительных финансовых источников, вряд ли можно будет сформировать эффективное производство в высокотехнологичных кластерах, преодолеть разрушительную асимметрию.

Эти противоречивые региональные особенности необходимо будет теперь учесть в предстоящих процессах модернизации, проблемы которой активно обсуждаются среди ученых и специалистов [3, 6, 9].

Не углубляясь в суть дискуссий, следует обратить внимание на то, что, во-первых, как указывают специалисты, общее согласие о необходимости модернизации сопровождается многочисленными различными представлениями о возможных сроках и наиболее эффективных методах решения проблемы. Во-вторых, акцентируется внимание на том, следует ли в стратегии модернизации упор сделать на методы и инструменты обеспечения экономического роста или основные средства сосредоточить на создании институтов. Но в этом контексте надо подчеркнуть, что, несмотря на различные подходы, подавляющее большинство специалистов и ученых видит решающую роль в действиях государства, которое должно эффективно интегрировать действия гражданского общества и бизнеса. При этом в ряде случаев аргументируется, что наиболее прагматичным является использование системы индикативного (интерактивного) планирования как модернизированного аналога систем, применявшихся в большинстве стран свершившегося «экономического чуда» [7].

Если оживление российской экономики в ближайшие годы пойдет преимущественно по линии реализации интересов субъектов микроэкономического уровня, что будет логично для рыночной экономики, то это одновременно усилит процессы критической дифференциации и асимметрии регионального развития, что может поставить под угрозу целостность российской экономики. Отсутствие инновационной активности в ряде региональных экономических систем по причинам отсутствия стимулов, нехватки фондов и т.п. предопределяет усиление дифференциации в территориальном развитии уже в ближайшей перспективе. Инновационная яма, если в нее попадут регионы, станет фактором разрушения единого экономического пространства в России.

Поэтому в теории региональной экономики, во всех направлениях регионалистики необходимо прописать социальную сущность и социальную направленность региональной экономики, что наряду с ориентацией на сбалансированность спроса и предложения будет способствовать созданию целостной теоретической картины.

Соответственно, отсутствие социальных компонентов развития региональной экономики превращает последнюю из системной воспроизводственной структуры в элемент административно развиваемой более пространственной экономики, что неизбежно будет подталкивать усиление огосударствления российской экономики.

Поэтому, определение социальной функции региональной экономики с соответствующим формированием системы использования валового внутреннего и валовых региональных продуктов, становится необходимым условием послекризисного развития российских регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Григорьев Л. «Глобус России»: экономика регионального развития. Стенограмма лекции в рамках проекта «Публичные лекции Полит.ру». <http://www.polit.ru>.
2. Дибирдеев В.И. К вопросу о понятии «регион» // Вопросы статистики. 2001. № 6.
3. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Коллектив экономистов «СИГМА». М.: Промышленник России, 2007.
4. Колобов О.А., Макарычев А.С. Регионализм в России: проблема определения понятий // Регионоведение. 1999. № 2.
5. Лексин В.Н., Швецов А.И. Государство и регионы. Теория и практика. М., 2003.
6. Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. 2008. № 2.
7. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.
8. Российский статистический ежегодник. 2002: Стат. сб. / Росстат. М., 2003. С. 82–83, 301–302.
9. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. М.: Деловая литература, 2007.
10. <http://www.rbcdaily.ru/2008/07/04/focus/358724>

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

А.Б. НАГОЕВ

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
кандидат экономических наук, доцент
e-mail: A_Nagoev@mail.ru

В статье рассматриваются основные методы и элементы региональной политики. Определены цели новой региональной экономической политики. Уточняются основные принципы выравнивания уровней развития регионов. Проанализирована роль государства в обеспечении эффективного рыночного развития применительно к депрессивным регионам.

Ключевые слова: региональная экономическая политика; современные проблемы регионального развития; государственное регулирование; межбюджетные отношения.

Коды классификатора JEL: R58.

Региональная политика, намечаемая и проводимая, прежде всего самими регионами – это наиболее важный аспект экономической политики в современных кризисных условиях. Именно на этом уровне должно делаться максимум возможного для согласованного и взаимно интегрирующего развития всех элементов пространственно локализованного воспроизводства на конкретной территории. Только на этом уровне реально возможно учесть весь спектр местных условий и интересов. А государственная региональная политика федерального уровня призвана обеспечить дееспособность региональной политики на местах.

В таком контексте следует согласиться с утверждением, что объект региональной политики представляет собой взаимосвязи и отношения между регионами [5]. Главный региональный интерес России в настоящее время должен быть осознан как отведение главной угрозы дезинтеграции страны, т.е., необходимо добиваться минимизации негативных проявлений территориальной дезинтеграции на уровне субъектов федерации, в том числе и через поддержку местных преобразований, создание общероссийских условий для того, чтобы каждый субъект максимально использовал свой внутренний потенциал и во все меньшей мере претендовал на возможности государственной помощи.

Фундаментальными методами региональной политики можно считать разъяснение ее содержания, смысла и практической пользы для всех без исключения сторон, согласительные договорные процедуры с развернутым закреплением условий, обеспечивающих интересы регионального развития, формирование соответствующей правовой базы.

Региональная политика федеральных властей в России должна включать такие элементы, как:

- ◆ конституционный процесс (правовое определение отношений между субъектами Федерации и центральными структурами, символизирующими Федерацию в целом);
- ◆ согласование интересов территорий с различным статусом (национальные республики — области) и различных этнических групп.

При этом, экономическая составляющая региональной политики должна рассматриваться не только как средство сохранения целостности государства и поддержание межнациональной стабильности. Кроме того, существует необходимость реформирования налоговой системы (с разделением налоговых баз бюджетов муниципалитетов, регионов и федерации) и окончательно разграничить федеральную и региональную собственность.

В области экономики ключевым элементом региональной политики является предоставление регионам прав на ускоренное реформирование экономических отношений ради скорейшего преодоления кризиса. Если кризисные процессы сохранятся на региональном уровне дольше, чем на федеральном, то возможны противоположные результаты антикризисных мер.

Новая региональная политика России рассчитана на десять лет. Хотя кризис и вносит серьезные коррективы, но основные цели политической направленности остаются неизменными:

- обеспечение экономических, социальных и правовых основ федерализма;
- создание единого экономического пространства;
- становление и обеспечение гарантий местного самоуправления.

Решение этих проблем становится, в свою очередь, предпосылками решения остальных (среди которых экономические, социальные, экологические, демографические и т.д.).

Социально-экономические задачи региональной политики:

- ❖ выравнивание социально-экономических условий, создание условий для экономического роста;
- ❖ обеспечение единых минимальных стандартов и равной социальной защиты, гарантирование прав граждан независимо от экономических возможностей региона.

Как известно, в настоящее время через региональные бюджеты финансируется более шестидесяти процентов расходов консолидированного бюджета страны на образование и жилищно-

коммунальное хозяйство, более пятидесяти процентов расходов на здравоохранение и социальную политику. Функциональная структура расходов представлена на диаграмме 1.

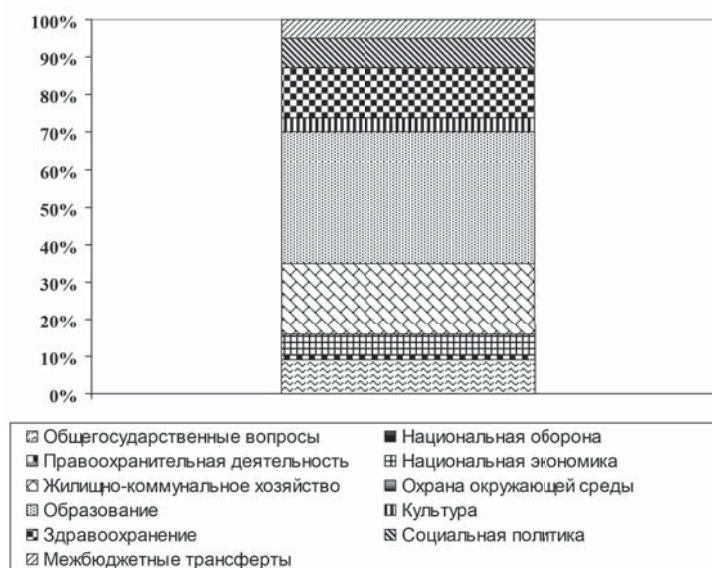


Рис. 1. Функциональная структура расходов бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов в 2007 г. в % [3].

Т.е., расходование бюджетных средств на региональном уровне 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. Поэтому, региональное хозяйство выступает в качестве специфического организационно-экономического инструмента реализации социальной направленности национальной экономики.

В контексте вышесказанного, на наш взгляд, целесообразно подчеркнуть, что в функционировании социально-ориентированной экономики ключевая роль принадлежит региональной экономике. Т.е., региональное хозяйство выступает специфическим организационно-экономическим инструментом реализации социальной направленности национальной экономики. Именно по этому направлению возможны тяжелые последствия кризиса, т.е. по социальной защищенности и социальному благополучию населения. Т.е., с позиций макроэкономического развития национальной экономики наиболее уязвимыми объектами являются не отдельные монополизированные структуры, пусть даже несущие значительное бремя по обеспечению доходов государственного бюджета, сколько структуры региональной экономики, в которых сконцентрированы основные социальные интересы населения.

В этом направлении эффективны меры, предпринимаемые правительством по поддержанию социальной защищенности населения в проектах бюджета на следующий год. Но это все-таки имеет значение разовых мероприятий. Нужны более широкие подходы. В частности, в последнее время активно обсуждались вопросы о мерах повышения социальной ответственности государственного и регионального уровней, о сбалансированном развитии регионов в нестабильной финансово-экономической ситуации на основе новых экономических моделей, о структурных элементах регионального социально-экономического комплекса, которые должны быть взаимосвязаны и обусловлены целями развития региона и др.

В таких условиях важная задача региональной политики — установить это равновесие. Государство может предоставить равные права, но их эффективное использование — это задача каждого региона. Создать благоприятные условия во всех регионах невозможно, но возможно их выравнивание. Существует три основных принципа выравнивания регионов:

- ◆ Отстальные регионы должны достичь уровня развития самых высокоразвитых регионов.
- ◆ Принципы компенсирования, т.е. различия, которые нельзя преодолеть, должны быть компенсированы.
- ◆ Комплексное выравнивание социально-экономических уровней развития регионов (улучшение качества жизни человека).

Региональная политика в настоящее время во многом зависит от объективных условий, сложившихся в России. Полиэтничность страны и этнодисперсность населения, значительные размеры государственной территории обуславливают ряд существенных особенностей. Кроме того, это обуславливает значительное число проблем. Одна из них — нечеткое распределение российским законодательством компетенций центра и регионов. Конституция и двухсторонние договоры создают столь «широкое» и аморфное правовое поле, что каждая из участвующих в федеративных отношениях сторон до сих пор имеет возможность трактовать конституционные основы развития российского общества в свою пользу.

Следующей важной проблемой является неравенство субъектов Российской Федерации, обусловленное функционированием института двусторонних договоров и соглашений между Центром и регионами. После заключения названных договоров и соглашений начала углубляться тенденция повышения правового и социально-экономического статуса субъектов Федерации, подписавших подобные договоры и соглашения с Центром, по сравнению со статусом субъектов федерации, не подписавших таких договоров. Договорной процесс затрагивает и сферу бюджетного федерализма, поскольку ряд регионов увеличивают свои полномочия в фискальной сфере, что в условиях централизованной системы финансово-бюджетных отношений приводит к мультипликации регионального неравенства и возникает система узаконенного неравенства федеративных отношений.

Еще одна проблема региональной политики связана с сохранением потенциала этнической конфликтности под влиянием доставшейся от советской эпохи идеологемы «национальной государственности». Возникает проблема отношений между представителями титульной нации и прочими постоянными жителями «национального» региона.

Существует у ряда регионов и определенный уровень конфликтности в отношениях с центральной властью. Подобное положение скрывает в себе дестабилизирующий и этноконфликтный потенциал, способный при определенных условиях привести к кризису государственности. Решить все эти проблемы можно только с помощью правильной региональной политики.

Направления и степень вмешательства государства в экономические процессы региона определяются как необходимостью установить стабильные «правила игры», так и глубиной преобразований, специфическими особенностями региона. Содействуя эффективному внедрению механизмов (финансово-кредитной системы, конкуренции, рынка ценных бумаг, стабилизации денежного обращения, гибкого использования преимуществ тех или иных форм собственности и т.п.) государство создаст условия для повышения деловой активности и предпринимательства [1].

Мировой и отечественный опыт свидетельствует о том, что именно государство целенаправленно формирует рыночную среду, содействует динамизму и устойчивости роста с помощью присущих ему методов и механизмов стимулирования и других средств экономического регулирования.

Таким образом, стратегические проблемы тех или иных территорий, рассматриваемые в качестве объектов государственного регулирования, специфичны для каждого регионального образования. Это и развитие экономики традиционно сельскохозяйственных регионов, освоение новых регионов в преимущественно промышленном аспекте, особенно богатых природными ископаемыми или обладающими любыми другими преимуществами и т.д.

По данным Минэкономразвития РФ, нарастание территориальной дифференциации между благополучными регионами с относительно высоким развитием и продолжающегося отставания регионов с низким и крайне низким уровнем развития будут нарастать. Поэтому требуются дополнительные и неотложные меры в рамках региональной политики.

Цели государственного регулирования развития регионов должны опираться на следующие основные положения:

- необходимость снижения региональных диспропорций таким образом, чтобы оно сопровождалось повышением следующего уровня развития страны в целом;
- недостаточность целевой установки на выравнивание социально-экономических показателей, таких как ВРП, уровень доходов населения, уровень безработицы и т.д.;
- использование синтеза парадигм «региональная» и «регион-социум» в качестве фундамента при определении целей регулирования.

Таким образом, целью государственного регулирования регионального развития является обеспечение снижения региональных различий в индексе развития человеческого потенциала на фоне формирования тенденции роста отмеченного индекса для страны в целом.

Одним из основных направлений планирования развития депрессивных регионов, согласно разработкам Минэкономразвития, может стать содействие формированию так называемых кластеров будущего экономического подъема. Под кластерами обычно понимаются сконцентрировавшиеся по географическому признаку группы промышленных компаний, характеризующихся общностью экономических интересов и взаимодополняющих друг друга [4].

Однако, формирование кластеров экономического подъема на территории депрессивных регионов весьма затруднительно. Поэтому локомотивом социально-экономического развития таких регионов может стать межрегиональная экономическая интеграция под патронажем федеральных округов.

Анализ широкого спектра возможных ограничений прохождения стратегического процесса позволяет сформировать ряд оценочных соображений для отнесения тех или иных проектов к приоритетным для включения в стратегический план развития. В их числе:

- ◆ анализ внешней среды определяет потенциальные угрозы и возможность для объекта стратегического планирования;
- ◆ анализ внутренней среды характеризует сильные и слабые стороны рассмотренного объекта;
- ◆ показывает различные типы и уровни приоритетов, требующие различные организации;
- ◆ характеризует цели и задачи, разрабатываемые стратегический план развития организации;
- ◆ приоритеты, устанавливаемые в результате переговоров;
- ◆ возможность реализации внутреннего решения.

На основании этих данных может быть предложен комплекс критериев приоритетности проектов для включения их в стратегические планы развития региона, включающих критерий возможности исполнения проекта, критерий максимума эффекта его реализации; критерий наличия эффективных коммуникаций между всеми участниками проекта.

Проведение стратегического анализа — это обследование различных сред, в пределах которых ведется планирование и разработка программ развития региона, является одной из наиболее сложных, трудоемких и ответственных составляющих процесса стратегического планирования.

Для стратегического планирования развития регионов необходимы два подхода: а) формирование стратегического плана развития региона как совокупность приоритетных муниципальных программ развития с опорой преимущественно на внутренние ресурсы; б) формирование стратегического плана развития региона с опорой на внутри — и межрегиональную интеграцию, в наибольшей степени применимого в депрессивных регионах.

Для эффективного решения стратегического плана развития региона наиболее значимыми является исследования по трем направлениям — отраслевое, территориальное (региональное) и макроэкономическое.

Совершенствования межбюджетных отношений является весьма существенным фактором оживления инвестиционной и инновационной деятельности в депрессивных регионах. Раскрытие их потенциала связано с реализацией комплексного подхода, а именно:

развитие, с учетом сформулированных в работе предложений, принципа бюджетной автономии;

формирование в составе фондов финансовой поддержки регионов специального фонда субсидий на региональное развитие, на функционирование инвестиционных проектов социального, экологического и инфраструктурного назначения.

Для реализации региональной экономической политики по отношению к депрессивным регионам предполагается анализ индивидуальных причин их депрессивного состояния, выяснение специфики возможных путей выхода и разработка современных подходов к развитию региона.

Необходимо отметить, что развитие депрессивных регионов немислимо без развития внутри региональных рынков, которые способны оказать комплексное положительное воздействие и на совокупный спрос, и на инвестиционную привлекательность региона, и на уровень жизни населения.

В отношении к депрессивным регионам представляется целесообразным обеспечение оптимального сочетания использования парадигмы «регион как рынок» в расширенной трактовке с учетом межрегиональных интеграционных процессов, означающих расширение единиц рассматриваемых рынков и парадигмы «регион как социум».

Это значит повышение качества жизни населения региона на основе воспроизводства образования, здравоохранения, культурных ценностей и окружающей природы, что дает возможность для формирования объективных предпосылок для будущего устойчивого развития депрессивного региона. Этот подход (обстоятельство) расширяет границы исследования, не ограничиваясь исключительно экономикой, а учитывая и социально-психологические, экологические и культурные аспекты проблемы.

Основная задача регулирования развития регионов и их систем в рыночной среде — обеспечение условия для ориентации экономики на перестройку структуры и поступательный рост производства, достижение социального и экологического благополучия и прогресса. Подобный рост производства, достижение социального и экономического благополучия региона связано с созданием условий для развития региона, с максимальной ролью государства, что ассоциируется с регулирующим воздействием на формирование эффективных государственных институтов, включая разработку эффективного законодательства на борьбу с коррупцией, создание современной региональной производственной и рыночной инфраструктуры.

Роль государства в обеспечении эффективного рыночного развития применительно к депрессивным регионам должна быть значительно шире. Государство, формируя систему мер регулирования экономики не только «создает условия» для её развития, но и обеспечивает планомерное развитие на региональном уровне.

Реализация федеральной адресной инвестиционной программы с определенным объемом финансирования должна быть направлена на создание приоритетных для регионов-реципиентов новых объектов в промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг, т.е. речь идет о прямом финансировании государством развития региональной экономики.

Цели государственного регулирования развития депрессивных регионов должны быть направлены:

на снижения региональных диспропорций, обеспечивая тем самым повышение среднего уровня развития региона, тем самым и страны;

на выравнивание социально-экономических показателей, таких как валовой региональный продукт, уровень доходов населения, уровень безработицы т.д.

на использование комбинации важнейших их парадигм «регион-рынок» и «регион-социум» в качестве фундамента для определения целей регулирования.

На таком основании становится реально возможным преодоление кризисных процессов в региональном развитии и создание предпосылок для последующего экономического роста в депрессивных регионах, позволяющего начать сокращать накопленные различия в уровне экономического развития на региональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С.Ю. Теория технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 2004.
2. Модернизация России как построение нового государства. Независимый экспертный доклад / Пономарев И., Ремизов М., Карев Р., Бакулев К. М., 2009. <http://www.polit.ru/dossie/2009/10/29/mrkpng.html>.
3. Отчетность об исполнении бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов <http://www.roskazna.ru/reports/mb.html>.
4. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. СПб., 2000.
5. Региональные проблемы переходной экономики / под ред. Алиева В.Г. М.: Экономика. 2006.

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ СДВИГИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЭКСТРАПОЛЯРНАЯ МОДЕЛЬ НЕЭКВИВАЛЕНТНОЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В.А. БОНДАРЕНКО

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
кандидат экономических наук,
старший преподаватель, зам. декана по научной работе
e-mail: VikoDiver@yandex.ru

В статье рассматриваются проблемы неэквивалентности внешней торговли, выстраивается экстраполярная модель неэквивалентной внешней торговли и условия ее долговременного существования.

Ключевые слова: неэквивалентная внешняя торговля; экстраполярная модель; инфраструктура внешней торговли; механизмы защиты; механизмы доминирования.

Коды классификатора JEL: F12, F19.

Внешнеэкономическая деятельность объединяет в себе различные понятия: внешняя торговля, финансовые операции, торговля предметами интеллектуальной собственности, консалтинговые и инжиниринговые услуги и др. Основной и важнейшей в ее составе является внешняя торговля. Все прочие виды внешнеэкономической деятельности являются вторичными и родились из внешней торговли сравнительно недавно. Вопросы эквивалентности в торговых отношениях актуализировались с появлением внешней торговли, так как априорно наибольший уровень неэквивалентности в торговых отношениях наблюдается при внешнеторговых сделках. Проблемы неэквивалентности обмена занимали умы человечества еще в догосударственный период. Своеобразным доказательством данного тезиса являются постоянные поиски всеобщего эквивалента торговли. Внешнеторговая деятельность имеет свою обеспечивающую подсистему, именуемую инфраструктурой, которая, как правило, развивается вслед за увеличением объемов внешней торговли, в свою очередь, опосредуя и ускоряя развитие последней. Трансформации инфраструктуры имеют определенное значение при формировании градиента неэквивалентности во внешнеторговых отношениях.

В свете обозначенных проблем хочется отметить, что классики политической экономики А. Смит и Д. Рикардо, строя свои модели внешней торговли, полностью осознали неэквивалентность последней и в своих построениях пытались найти такие условия, при которых она могла бы быть максимально приближена к равно выгодным условиям обмена. А. Смит сравнивал государства с семьями и утверждал, что ни одна семья не будет торговать (вести обмен) себе в убыток [2, с. 333], но эти доводы были недостаточно убедительными уже в его время, даже с учетом трудового протестантской морали. Тем более что можно привести массу примеров того, как семьи не просто торговали в убыток себе, но и разорялись, преследуя сиюминутные цели, идущие в разрез с вопросами выживания и полноценного существования. Д. Рикардо в моделировании внешней торговли намеренно рассматривал примерно равные по ресурсному и инфраструктурному потенциалу страны и выстраивал условия эквивалентного, взаимовыгодного обмена между ними. Все последующие теоретики внешней торговли стали априори считать ее эквивалентной исходя из результатов научного наследия указанных выше авторов и как бы забывая, что те, в свою очередь, рассматривали идеальные условия, имеющие крайне ограниченные существование и спектр применения в реальной жизни. Именно этим можно объяснить несостоятельность современных теорий эквивалентности и взаимовыгодного обмена в части объяснения получения одними странами долговременных преимуществ и прогрессивного роста и регресса и стагнации других. Данные теоретические построения, бесспорно, справедливы в отношении одинаково развитых стран в ситуации глобального взаимопроникновения, но не подходят для рассмотрения внешнеторговых операций между любыми государствами мира, где, наблюдается долговременная неэквивалентность в торговых взаимоотношениях, характерная для состояния глобальной экспансии. Так, М. Интрилигейтор в связи с вопросом «кто оказывается в выигрыше от глобализации?» отмечает, что «фактически основную часть преимуществ получают богатые страны или индивиды. Несправедливое распределение благ от глобализации порождает угрозу конфликтов на региональном, национальном и интернациональном уровнях» [1].

Таким образом, выстраивая экстрополярную математическую модель неэквивалентной внешней торговли, мы должны принять за аксиому, что если одна из сторон постоянно извлекает из ситуации только прибыли, то вторая, безусловно, будет терпеть убытки. Если такая ситуация будет длиться достаточно долго, то это приведет к полному разорению более слабой стороны. Но так как этого не происходит, очевидно, сохраняется некоторое динамическое равновесие, которое позволяет доминирующим странам извлекать значительные прибыли из международной торговли и, при этом, позволяет выживать странам—донорам ресурсов. При этом отмечается также некоторый рост уровня жизни в странах—экспортерах ресурсов, однако значительно меньший, как по темпам, так и по абсолютной величине, чем в лидирующих странах.

Механизмами подавления внешнеэкономической экспансии стран-партнеров во внешней торговле со стороны доминирующих государств являются: 1) эффект использования продажи развитой национальной инфраструктуры в международной торговле, 2) использование финансовой политики, 3) эффекта моды, 4) состояния монополии в НИОКР, 5) PR—давления, 6) эффекта глобальной экспансии, в том числе и в виде превращения международных рыночных инструментов в квазирыночные (на примере биржевого инфраструктурного элемента).

1. Очевидно, что в случае продажи товара из страны с развитой инфраструктурой за пределы национального образования зарубежный потребитель оплачивает в стоимости товара и стоимость части национальной инфраструктуры, не получая никакой компенсации. Однако, следует отметить, что в стоимость ресурсов государств со слабо развитой инфраструктурой следует включать аналог несуществующей инфраструктуры, ее отрицательную величину в модульном выражении, которую условно можно измерить стоимостью трудовой жизни поколений людей, которые вместо уплаты налогов и создания инфраструктуры освоили и удержали территории залегания сырьевых ресурсов, а также обеспечили сохранение важных экологических ресурсов.
2. Одним из универсальных механизмов представляется своеобразная финансовая политика, осуществляемая государствами-лидерами как напрямую, так и через посредство международных финансовых организаций, таких как МБРР и МВФ. Данные государства обладают значительными финансовыми резервами, которые являются плодами многолетнего накопления. У некоторых из них поступления от должников и процент от банковских операций составляет значительную часть их бюджета (Швейцария). По этой же причине, являясь основными кредиторами указанных финансовых организаций, они обладают значительным влиянием на их руководство и, по существу, коллегально определяют их инвестиционную политику.
3. Обладая практически монопольным лидерством в области НИОКР, государства-лидеры имеют возможность получать монопольные сверхприбыли от продажи наукоемкой продукции и технологий в страны—экспортеры ресурсов, тем самым в значительной степени удерживая вектор выгоды от внешней торговли в удобном для себя положении.
4. Под влиянием феномена моды во всем мире совершается множество покупок, весьма обременительных для семейных бюджетов, не являющихся жизненно необходимыми, не увеличивающих безопасность, не удовлетворяющих социальные потребности, не увеличивающих самоуважения и не повышающих статус покупателя. То есть, происходит изменение пирамиды потребностей потребителя по А. Маслоу.
5. Под влиянием массированного PR-давления страна-реципиент начинает тратить значительную часть своего бюджета на импорт навязываемого образа жизни, обеспечивая его, как правило, экспортом сырья. При этом, оплачивая подобный импорт, она оплачивает одновременно долю инфраструктуры страны-производителя и рекламные затраты на собственную подготовку к потреблению данного жизненного стереотипа.
6. Потребность в ресурсах из года в год неуклонно возрастает вследствие технического прогресса и роста населения, сами ресурсы представляют собой частично или полностью исчерпаемый товар, но рост цен на них отстает от увеличения спроса. Тогда как в отношении науко- и техноемких товаров следует отметить, что предложение их порой даже превышает спрос, но цены остаются высокими в долгосрочной перспективе. Именно это неопровержимо свидетельствует об изменении роли бирж и превращении их в квазирыночный инструмент.

Страны — производители ресурсов, представленные своими правящими элитами, защищаются от последствий такой неэквивалентной торговли следующими способами:

- А) попыткой компенсации экономических потерь политическими методами, вплоть до военных действий (почти не применяется в настоящее время);
- Б) прекращением внешней торговли вообще или с явно доминирующей стороной, приносящей им постоянные убытки (устаревший способ, приводящий к военно-технической отсталости);
- В) попыткой уменьшения неэквивалентности с помощью изменений в собственной инфраструктуре — таможенные тарифные ограничения и пр. (данный способ стал менее эффективным в настоящее время вследствие правил и запретов ВТО, навязываемых индустриальными странами) (рис. 1).

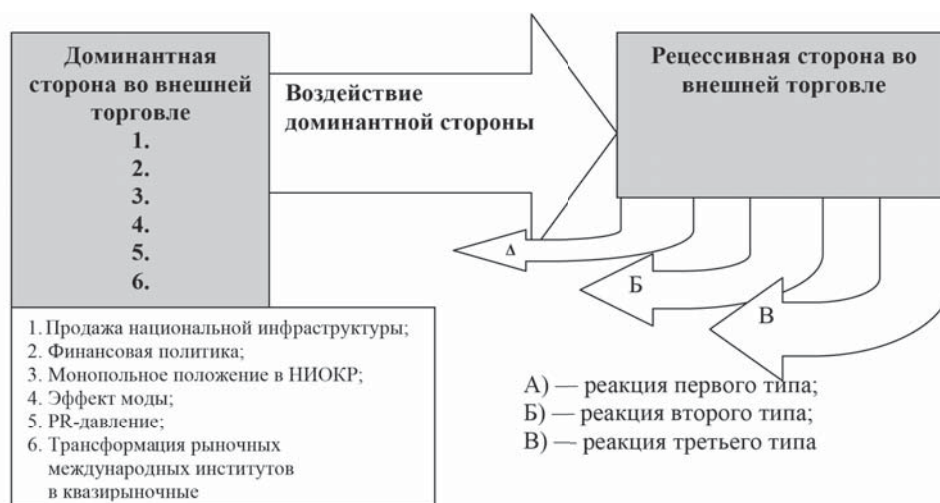


Рис. 1. Взаимодействие доминантной и рецессивной сторон в процессе неэквивалентной внешней торговли [3]

Все описанные нами методы воздействия доминантной стороны проиллюстрированы выше. В исторической перспективе можно отметить примеры ответных реакций всех видов, как по отдельности, так и комплексом.

Компенсация с помощью трансформации и развития собственной инфраструктуры нашла самое широкое распространение на современном этапе, часто в сочетании с элементами противодействия второго типа. Если бы ни одна из этих форм защиты не применялась, то стороны, терпящие убытки в течение длительного времени, могли бы разориться. Однако подобный прогноз является вполне вероятным. Во-первых, контроль над экономикой отдельных стран может перейти от суверенных правительств в другие руки, в том числе к наиболее сильным государствам, многонациональным или глобальным корпорациям и международным организациям. Вследствие этого возможен подрыв национального суверенитета. По данной причине глобализация может вызвать у национальных лидеров чувство беспомощности перед ее силами, а у электората — антипатию к ней. Такие настроения могут легко перейти в крайний национализм и ксенофобию с призывами к протекционизму, повлечь за собой рост экстремистских политических движений, что потенциально чревато серьезными конфликтами. Потеря национальными правительствами контроля над экономикой страны на первом этапе приведет к ее разрушению со стороны международных корпораций. Разрушение национальных экономик может произойти вследствие разрыва связей внутри экономической системы, разрыва связей между стадиями воспроизводства, присутствия диспропорций в уровне экономического развития между странами — глобальными центрами и периферийными странами, финансовой зависимости периферийных стран и периодических кризисов. На следующем этапе возможно установление нового государственного порядка, в котором национальное правительство уже не будет играть значащей роли. Причиной этому может стать потеря национальными правительствами контроля над своими гражданами в силу стандартизации образа жизни, а компании получают влияние на управление поведением общества в целом.

Во-вторых, получение дополнительных выгод от экономического роста можно использовать совсем не для выравнивания уровня жизни разных социальных групп и разных стран, а для собственного укрепления получателя выгод. Это значит, что крупные компании, сконцентрировавшие в себе значительную часть богатств в настоящем, получают еще больше в будущем, используя для этого чужие ресурсы на неэквивалентной основе, т.е., по сути, эксплуатируя страны — глобальные периферии.

Однако, поскольку в современных реалиях в течение длительного времени мы не наблюдаем подобного конца, стало быть, либо стороны, несущие потери, достаточно эффективно защищаются с помощью перечисленных выше механизмов, либо, что тоже может иметь место, полное разорение контрагента не входит в планы стороны, доминирующей во внешней торговле. Понятно, что в упомянутой неравновесной модели сторона, доминирующая во внешней торговле, будет стремиться сохранить свое главенствующее положение в течение как можно более длительного времени, используя практически те же самые механизмы, как с прямым, так и обратным знаком. Для этого доминирующая во внешней торговле сторона должна иметь абсолютное преимущество в военном отношении, чтобы не допустить изменения соотношения по первому типу реакции. Она должна обладать абсолютным технологическим преимуществом, особенно в военной области и технологиях военного назначения — по той же причине, а также иметь возможность удерживать определенный дисбаланс цен в мировом масштабе или хотя бы на

континентальном уровне в отношении экспортируемых и импортируемых товаров. То есть цена ресурсов, даже исчерпаемых, должна быть всегда достаточно низкой, а цена экспорта — всегда относительно высокой (даже если это голливудские фильмы или кока-кола). Такую доминирующую позицию необходимо непременно подкреплять перманентной и мощной PR-компанией, закрепляющей такой ценовой дисбаланс, под предлогом того, что в экспортируемых товарах высокая цена обусловлена высокоинтеллектуальной составляющей, а также постоянной заменой устаревших образцов на более современные.

При данных условиях указанная экономическая модель будет действовать, при этом неэквивалентность торговли сохранится на определенном уровне, позволяющем рецессивной стороне не существовать не погибая, а доминирующей стороне — получать все возрастающие прибыли. Понятно, что стороны, недовольные подобным положением, будут пытаться изменить ситуацию, действуя по всем трем указанным типам реакций, но описанные выше преимущества позволяют более успешной стороне удерживать неравновесное положение системы неопределенно длительное время. Конечно, это равновесие не будет статическим, а будет являться алгебраической суммой действий обеих сторон: одних — по защите своих рынков с помощью изменений в инфраструктуре ВТ, других — по подавлению этих усилий (в том числе с помощью устава ВТО).

При этом равновесие в разные периоды времени будет несколько смещаться в том или другом направлении, и возможны прорывы, в силу ряда причин, стран из рецессивной группы в доминирующую и наоборот (Япония и Германия — вверх; Аргентина — вниз, Великобритания — сместилась вниз, но не до конца). В целом эта математическая модель объективно описывает состояние глобального внешнеторгового дисбаланса на протяжении последних ста лет.

В общем виде предложенная нами модель неэквивалентной внешней торговли может быть описана следующим образом:

$S_d \neq S_r$, где S_d — внешняя торговля доминирующей стороны, а S_r — рецессивной стороны;
 $S_d > S_r$ на некую величину N , где N — величина, выражающая разницу внешнеторговых балансов S_d и S_r ; таким образом —

$S_d - N = S_r$, тогда $S_d = S_r + N$, следовательно $S_r + N = S_r(F_1 + F_2 + F_3)$, где

F_1 — ответная реакция первого типа (военные действия);

F_2 — ответная реакция второго типа (полное закрытие рынков);

F_3 — ответная реакция третьего типа (изменения в составляющих инфраструктуры ВЭД).

F_1, F_2, F_3 , являясь функциями ответных реакций, тесно связаны с S_r .

Совокупно сумма $F_1 + F_2 + F_3$ определяется выражением «протекционистские издержки». Основной задачей действующей математической модели является выявление смысла и зависимости N . Путем преобразования получаем:

$N = S_r(F_1 + F_2 + F_3) - S_r$, тогда

$N = S_r\{(F_1 + F_2 + F_3) - 1\}$, или, что то же $N = S_r\{1 - (F_1 + F_2 + F_3)\}$. В этом случае, если $N = 0$, то $F_1 + F_2 + F_3 = 1$, но этого по условиям нашей модели не бывает никогда. N может лишь менять значения от приближающегося к нулю до единицы, так же как и сумма $F_1 + F_2 + F_3$ изменяется по условиям нашей модели от стремления к нулю до единицы. Таким образом, выявляется обратная зависимость величины N — разности внешнеторговой прибыли от алгебраической суммы $F_1 + F_2 + F_3$, выражающей функцию протекционистских мер. Чем эффективнее подавляемая сторона защищается с помощью $F_1 + F_2 + F_3$, тем меньше совокупная внешнеторговая сверхприбыль N у подавляющей стороны. И наоборот, сверхприбыль N будет максимальной при отсутствии эффекта — стремлении к нулю — комплекса защитных мер $F_1 + F_2 + F_3$. Может показаться странным, что мы не исключили из комплекса защитных «протекционистских» мер функцию военной компенсации (F_1) понесенного внешнеторгового ущерба, хотя в чистом виде эта функция не применяется в мировой экономической практике с момента появления оружия массового поражения, сделавшего бессмысленными, ввиду непоправимого ущерба для обеих сторон, попытки компенсации внешнеторговых потерь путем военного грабежа. Тем не менее военная составляющая присутствует в значительной мере в экономиках как доминирующих, так и рецессивных стран как раз в порядке фактора сдерживания, и поэтому она оставлена нами в модели, хотя в современных условиях F_1 стремится к нулю.

Визуально найденные математическим путем закономерности и характер взаимозависимостей между N и $F_1 + F_2 + F_3$ иллюстрируются на представленном графике (рис. 2).

На графике точкой пересечения кривых зависимостей N и $F_1 + F_2 + F_3$ определяется момент динамического равновесия неэквивалентной внешней торговли, существующей в каждый отдельный период времени. При изменении той или иной кривой точка равновесия будет смещаться вверх или вниз, демонстрируя увеличение или уменьшение неэквивалентной внешнеторговой разницы.

Таким образом, теория внешней торговли П. Самуэльсона, предполагающая эквивалентный взаимовыгодный обмен, может быть дополнена следующими положениями.

Пусть $T_1 = T_2$, т.е. товар T_1 , произведенный с наименьшими издержками, равен товару T_2 , произведенному с наименьшими издержками. Но в товар T_2 включена стоимость инфраструктуры, а в товар T_1 не включена стоимость добычи и удержания.

T_1 = (ресурс (P) — стоимость добычи и удержания (Cd)).

T_2 = (товар (To) + стоимость доли инфраструктурной составляющей, включая моду и PR (Cu)).

$(P+C\delta)=(To+Cu)$ — идеал, т.е. $C\delta=Cu$.

На самом деле: $P-C\delta \neq To+Cu$; $P \leq To+Cu+C\delta$.

$Cu+C\delta$ — сверхприбыль. PR — снижает цену ресурсов, поэтому в них вкладываются большие деньги.

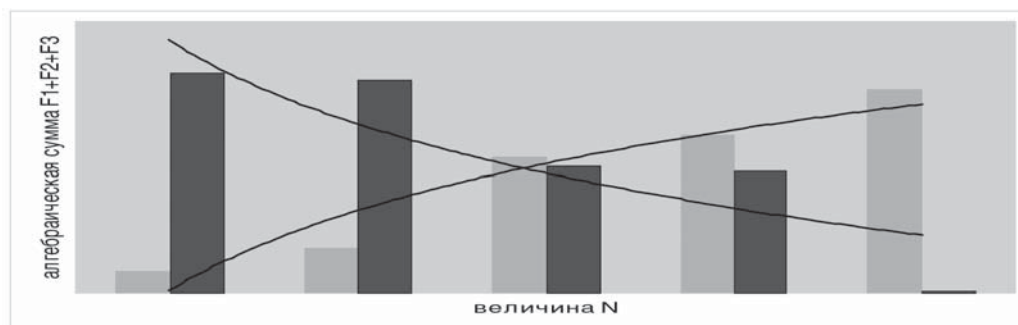


Рис. 2. Демонстрация динамического равновесия между N и $\sum F_{1,2,3}$

Итак, политическое, экономическое и частично военное давление приводит к искажению стоимостной ресурсной пирамиды и превращению традиционных инфраструктурных рыночных механизмов (бирж) в квазирыночные.

Соответственно, процесс ценообразования в отношении преимущественно сырьевых ресурсов трансформируется в квазирыночный.

Сгладить неэквивалентность внешней торговли рецессивная сторона пытается трансформациями собственной инфраструктуры.

Неэквивалентность внешнеэкономической деятельности в сочетании с феноменом экономической глобализации в течение последних 10–15 лет сместила динамическое равновесие в пользу стран, опосредующих глобальную экспансию, что обусловило образование значительного объема фиктивной денежной массы и тем самым спровоцировало развитие финансового кризиса, переросшего в мировой экономический кризис.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интрилигейтор М. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции. http://www.PTPU.ru/Issues/6_98/ru6_1.htm.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 333.
3. Федько В.П., Бондаренко В.А. Внешняя торговля и формирование общехозяйственной инфраструктуры в контексте глобализации. Монография. Ростов-н/Д: «Наука-Пресс». 2005.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕАБИЛИТАЦИОННО-МЕДИЦИНСКОГО СЕКТОРА СФЕРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

К.Н. ГОЖЕНКО

Кисловодский медицинский колледж,
директор,
e-mail: konstang2007@yandex.ru

Реабилитационно-медицинское образование включает в себе целый набор представлений и нестандартных взглядов на современный мир, в полной мере позволяющих этому сектору найти свою нишу на рынке образовательных услуг. Образовательный процесс медицинского колледжа, становясь одним из элементов организационно-экономического механизма социального развития студентов как членов общества с ограниченными возможностями, верифицирует целесообразность профессиональной подготовки медицинских работников из числа инвалидов по зрению.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг; необходимость, целесообразность и специфика профессионального образования людей с ограниченными возможностями; реабилитационно-медицинское образование слабовидящих.

Коды классификатора JEL: H52, I21, I23.

В постиндустриальном обществе основным конкурентным фактором страны на мировой арене является уровень образования нации. Причем не только с количественной, но, прежде всего, с качественной точки зрения. На нынешнем этапе развития общества и рыночных взаимоотношений становится необходимым изучение рынка образовательных услуг как важнейшего инфраструктурного компонента экономической жизни общества.

Как и любой другой, рынок образовательных услуг делится на сегменты (части), каждая из которых обладает своей спецификой. Одним из таких сегментов является реабилитационно-медицинский. Его социально-экономическая значимость довольно высока, поскольку одна из приоритетных задач, которую призвано решать демократическое государство, — создание равных условий и возможностей участия в жизни общества для всех его членов. Создание условий для полноценного обучения людей с ограниченными физическими возможностями по программам высшего и дополнительного профессионального образования является одним из направлений социальной реабилитации инвалидов.

В настоящее время принят ряд документов, гарантирующих соблюдение всем людям с ограниченными возможностями здоровья гражданских прав и свобод, а проведение политики интеграции данной социальной группы в полноценную трудовую деятельность встречает на своем пути множество трудностей. Особую значимость решение этой задачи приобрело для студентов, имеющих ограниченные возможности по здоровью. Это произошло, прежде всего, в связи с изменением статуса людей с ограниченными возможностями в современном российском обществе, а также с признанием их права на независимое существование и самостоятельное жизненное самоопределение. К числу наиболее острых проблем российских инвалидов относится их социальная и профессиональная реабилитация в условиях адаптации системы среднего специального образования к условиям высокой конкуренции на рынке труда.

Сегодня формирование комплексной многопрофильной системы реабилитации инвалидов является государственной задачей. В последнее время сделан ряд позитивных шагов в этом направлении, о чем свидетельствует возросшее количество учащихся вузов, имеющих ограниченные физические возможности: удельный вес инвалидов среди студенчества составляет 0,4% (а в 1996 г. — лишь 0,08%). Однако российский показатель далек от европейского — во Франции, например, доля инвалидов среди студентов вузов составляет 5% [4, 10].

Качественное профессиональное образование имеет высокий реабилитационный потенциал. Стратифицирующая роль профессии и профессионализма в России заметно повысилась. Произошло увеличение числа студентов-инвалидов в результате усиления внимания государственных и международных организаций к решению проблем людей с ограниченными возможностями здоровья, а также переход от социальной политики, направленной на социальное обеспечение, к социальной интеграции и всемерной активизации людей с ограниченными возможностями во все сферы общественной жизни. Этому способствовало принятие законодательных актов, в которых особо выделяются требования включить людей, имеющих инвалидность, в систему интегрированного общего и профессионального образования. Изменилась и парадигма системы образования, для которой предоставление отдельной личности свободы в выборе

образовательных траекторий в соответствии с ее способностями, запросами и возможностями стало одной из основных задач.

Социальные представления общества о людях с ограниченными физическими возможностями как одна из важных детерминант их интеграции в современный социум закономерно определяют влияние следующих социальных детерминант интеграции: законодательно-нормативной, образовательной, профессионально-трудовой, культурно-досуговой, спортивно-оздоровительной, социально-средовой и др.

Люди с ограниченными физическими возможностями рассматриваются как сложная разнотипная социально-демографическая группа с медико-социальными проблемами, нуждающаяся в социальной помощи и поддержке со стороны общественно-государственных структур, семьи и близкого окружения (друзей, родственников, коллег по работе). Данная социально-демографическая группа может дифференцироваться по различным основаниям: а) по степени трудоспособности; б) по характеру заболевания; в) по происхождению инвалидности.

Относительно каждой группы людей с инвалидностью разработаны законодательно-нормативные акты, регулирующие образовательные, профессионально-трудовые, социально-бытовые аспекты жизнедеятельности данной категории населения. Следовательно, общество и государство выступают гарантом социального благополучия людей с инвалидностью: нормативно-правового, образовательного, психологического, профессионального, социально-бытового, культурного и т.д. Но, к сожалению, положение этих людей в современном российском обществе отличается сложностью, что связано с большим количеством все еще не решенных социально-экономических проблем в различных сферах регулирования жизнедеятельности данной категории населения.

Суть глубокого кризиса общественного здоровья и здравоохранения состоит в катастрофическом уменьшении численности и ухудшении качества здоровья населения в РФ, несостоятельности для мирного времени, в деградации среды обитания человека, в растущей неспособности здравоохранения и других социальных систем защитить жизнь и здоровье гражданина, обеспечить медико-санитарные нужды населения. Если проявившиеся в последние десятилетия российские демографические тренды сохранятся, то, согласно данным Всемирного банка, уже к 2030 г. численность населения России может упасть до 100 миллионов человек.

Отдельные аспекты проблемы состояния здоровья населения и заболеваемости представлены в работах ученых, принадлежащих к различным школам и направлениям экономической мысли. У. Петти, А. Смит, Т. Мальтус, К. Маркс, Ф. Энгельс, Г. Шмоллер, А. Маршалл, О. Бем-Баверк, Л. Вальрас, В. Ленин, Дж. М. Кейнс и др. рассматривали здоровье индивидуума как важную социально-экономическую характеристику.

В качестве самостоятельного аспекта научного исследования проблема здоровья индивидуума и естественно вытекающая из нее тема социальной, трудовой и профессиональной реабилитации людей с ограничениями по здоровью присутствуют в теории человеческого капитала (Г. Беккер, М. Гроссман, А. Лирас-Мюни, Д. Катлер, Р. Рам, Р. Фогель, Т. Шульц и др.). На этой основе с начала 90-х гг. активно исследуется влияние здоровья населения на экономическое развитие той или иной страны. Доклад, подготовленный экспертами Всемирного банка еще в 1993 г., положил начало широкой дискуссии об эффективности инвестиций в здоровье населения.

Нестабильность и противоречивость общественной жизни определяют всю сложность процесса интеграции людей с ограниченными физическими возможностями в различные сферы жизнедеятельности общества: экономическую, политическую, культурную, образовательную, профессиональную и т.д. При этом процесс интеграции необходимо рассматривать в контексте тесного взаимодействия человека с ограниченными физическими возможностями с обществом. Формирование комплексной многопрофильной системы реабилитации инвалидов сегодня является государственной задачей [1; 2; 3].

В последнее время сделан ряд позитивных шагов в этом направлении. В настоящее время в Российской Федерации реализуются приоритетные национальные проекты в таких важнейших областях, как жилищная сфера, аграрно-промышленный сектор, образование, здравоохранение. Именно эти сферы прямо влияют на демографическую ситуацию в стране и, что крайне важно, создают необходимые стартовые условия для развития человеческого капитала нации и увеличения трудовых ресурсов общества.

Реализация одного из направлений приоритетного национального проекта «Здоровье» призвана увеличить влияние осуществляемых государством мероприятий на некоторые показатели здоровья, демографическую ситуацию и формирование человеческих ресурсов, чтобы изменить представление о лицах с ограниченными физическими возможностями как о несущественном и ненадежном ресурсе, осознать значимость представителей этой группы как дополнительного ресурса.

В этом контексте личностное развитие студентов с ограниченными возможностями в условиях учреждений профессионального образования является важной проблемой, решение которой возможно лишь на основе научно обоснованной интеграции экономического знания, накопленного в различных областях медицины, а также реабилитологии, образования, психологии, социологии, педагогики.

В настоящей работе термином «реабилитационно-медицинский сегмент сферы образовательных услуг» определяется специфическое множество социально-экономических отношений по поводу организованной человеческой деятельности, направленной на предоставление специфических услуг в рамках удовлетворения индивидуальных и общественных реабилитационных потребностей.

Особенность образовательных услуг в реабилитационной сфере проявляется в том, что, помимо своего прямого предназначения — формирования и приращения человеческого капитала, — они действуют в комплексе с развитием личности обучающегося, имеющего ограничения по здоровью. Эти услуги обеспечивают реализацию реабилитационных интересов обучающихся, вносят вклад в создание условий для их самоопределения и самореализации, направлены на специализацию, профессионализацию, рост квалификации, формирование, сохранение и развитие их разнообразных способностей к труду как людей с ограниченными физическими возможностями, а также удовлетворяют потребность личности в духовном и интеллектуальном развитии. Это способствует интеграции личности в социум, развитию творческой индивидуальности, возможности осваивать духовные ценности, необходимые для полноценной и созидательной трудовой деятельности, что особенно актуально для лиц со зрительной депривацией.

Как и для любого типа рынка, для реабилитационно-медицинского сегмента рынка образовательных услуг характерно наличие трех взаимосвязанных компонентов:

- 1 — продуцента услуги;
- 2 — покупателя (потребителя);
- 3 — государственного регулирования.

Поэтому особенности управления во многом определяются развитием рыночных отношений в системе образования, в первую очередь — профессионального.

Отечественная практика организации и управления образованием в качестве главных факторов развития рыночных отношений в сфере образования выделяет следующие: приобретение знанием статуса основного капитала в обществе и диверсификация источников финансирования образования; изменение исторически устоявшейся роли государства в сфере образования; развитие современных информационных и образовательных технологий. Превращение знаний в основной общественный капитал, возрастание удельного веса выгод, связанных с получением знаний, образованностью, способствуют утверждению профессиональной подготовки и переподготовки в качестве процессов предоставления этих услуг, в контексте реабилитационно-медицинского образования приобретают дополнительную качественную характеристику.

В настоящее время понятие «реабилитационно-медицинское образование», а вместе с ним и «реабилитационно-медицинский сегмент сферы образовательных услуг» не имеют общепринятой трактовки. Это положение характерно для любого нового и развивающегося научного направления. Возможно, частично «виноват» и сам термин «реабилитация», который не обладает валидностью (т.е. не вполне соответствует значению понятия «реабилитация», которое сложилось в массовом сознании).

Функции, присущие реабилитационно-медицинскому образованию, на наш взгляд, таковы:

- ❖ образовательная функция, которая непосредственно связана с основным назначением реабилитационно-медицинского образования — созданием условий и реализацией задачи формирования медицинского образа мышления у потенциального специалиста, способного к медицинской деятельности на основе полученных знаний;
- ❖ воспроизводственная функция, которая заключается в создании условий для непрерывного и бесперебойного взаимодействия системы реабилитационно-медицинского образования и других экономических систем в процессе производства, распределения, обмена и потребления;
- ❖ фискальная функция — она состоит в привлечении дополнительных финансовых средств в бюджеты образовательных учреждений, реализующих профессиональные образовательные программы реабилитационно-медицинского профиля, за счет подготовки специалистов, обладающих определенным уровнем конкурентной мобильности на рынке труда, и доходов, извлекаемых в результате применения более квалифицированной рабочей силы.

Рыночная экономика развитых стран и подавляющего большинства развивающихся государств — это гибко регулируемая система. Реабилитационно-медицинское образование выступает, с одной стороны, как один из элементов этого регулирования, а с другой — как объект регулирования, функционирующий в рамках общих и специфичных для него правил. Таким образом, в рамках государства система реабилитационно-медицинского образования является одной из подсистем макроэкономической системы образования в целом, хотя и весьма специфической. В условиях переходной рыночной экономики реабилитационно-медицинское образование высту-

пает как многоцелевой образовательный инструмент, способный обеспечить достижение различных экономических, медицинских, образовательных и социальных целей.

Совокупность участников реабилитационно-медицинского сегмента сферы образования, как представляется, имеет полисубъектный состав:

- ◆ Государственная Дума и Совет Федерации, которые определяют образовательную политику в этом сегменте, оценивают достаточность и осуществляют разработку нормативно-правовой базы реабилитационно-медицинского образования и его отдельных видов;
- ◆ Президент РФ, который влияет политику, цели и приоритеты развития сегмента реабилитационно-медицинского образования;
- ◆ Правительство РФ, которое организует работу и участвует в работе сегмента реабилитационно-медицинского образования посредством своих заинтересованных министерств и ведомств:
- ◆ министерства и ведомства — они создают ведомственные образовательные учреждения, проводят конкурсы по отбору наиболее конкурентоспособных учебных заведений для осуществления реабилитационно-медицинского образования и др.;
- ◆ региональные и местные органы власти, которые осуществляют нормативное регулирование реабилитационно-медицинского образования в регионах, могут создавать региональные муниципальные образовательные учреждения; проводят конкурсы по отбору наиболее конкурентоспособных образовательных организаций для эффективной реализации образовательной политики в регионах и др.;
- ◆ образовательные учреждения, которые обеспечивают достижение интересов государства в области реабилитационно-медицинского образования посредством реализации образовательной политики, выполнения образовательных стандартов и др.

Поскольку необходимо активно развивать материально-техническую базу реабилитационно-медицинского образования, включая информационные технологии, повышать заработную плату преподавателей и сотрудников, постольку приобретает все более актуальное значение тема предпринимательской деятельности ВУЗов и ССУЗов, в том числе обучение студентов, магистрантов и аспирантов на платной основе, оказание дополнительных платных услуг, включая редакционно-издательские, консалтинговые и прочие услуги, организацию бизнес-окружения, различных курсов и т.д.

На данном этапе исследования принципиально важно зафиксировать тот научный тезис, что и образовательную деятельность, и образовательные услуги «вообще», и реабилитационно-медицинские — в особенности, с экономической точки зрения необходимо и полезно рассматривать в трех измерениях — как фактор экономического развития, как условие выживаемости (адаптации) населения в индустриальной экономике инновационного типа и как социальную самоценность.

Эвристическая состоятельность такого подхода заключается в том, что он позволяет представить реабилитационно-медицинское образование как некое институциональное и функциональное триединство, во-первых, в качестве одного из факторов дополнительного воздействия на производительные силы, во-вторых, в виде одного из условий формирования полноценной личности, и, в-третьих, — как особую социальную подсистему, объединяющую индивидов, имеющих ограниченные возможности по здоровью.

В рамках проведенного научного анализа приведена дополнительная аргументация по некоторым уже известным позициям, осуществлено упорядочивание и разграничение материала, подчеркнута значимость выделения и развития сегмента реабилитационно-медицинских образовательных услуг как одного из условий обеспечения всестороннего социального прогресса в обществе, идущем к постиндустриальной стадии развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция Федеральной целевой программы «Социальная поддержка инвалидов на 2006–2010 годы».
2. Концепции развития здравоохранения до 2020 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zdravo2020.ru/concept>.
3. Национальный проект «Здоровье» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rost.ru>.
4. Телешева С.В. Профессиональное самоопределение личности в условиях зрительной депривации // Научные концепции повышения жизненного уровня населения на современном этапе развития России. Всероссийский межвузовский сборн. научн. трудов. М.: Российский государственный социальный ун-т? 2006. С. 39–43.

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2009

Том 7

Номер 2

(часть третья)

Сдано в набор 20.08.2009. Подписано в печать 28.08.2009.
Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

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