ISSN 2073-6606

ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ

TERRA ECONOMICUS

7 том

3 номер

Часть 2

2009

TERRA ECONOMICUS

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

До 2009 г. — Экономический вестник Ростовского государственного университета

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

Учредитель:
Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:
Главный редактор
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.**

доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.,**
доктор экономических наук, профессор **Вольчик В.В.** (зам. главного редактора),
доктор экономических наук, профессор **Матвеева Л.Г.,**
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

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

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

Адрес учредителя:

344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 105.
тел.: (863) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:

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

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Галазова Т.Э. Теоретическая характеристика рынка контрафактных товаров 7
Васильева Е.Н. Становление инновационного типа экономики как основа долгосрочной стратегии экономического развития России 10
Махова Л.К. Теоретические аспекты исследования производственной инфраструктуры в социально-ориентированной рыночной экономике 15
Трубников Д.А. Институциональный подход к оценке издержек телекоммуникационных компаний 19
Икаева Л.Э. Инновационные рынки как объект антимонопольного регулирования 22
Леманова П.В. Сущность человеческого капитала на современном этапе развития общества 25

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Артеменко Д.А. Структурно-функциональная организация и механизм налогового администрирования 29
Домбровская О.А., Таймазов Э.В. Развитие промышленной политики современной России 36
Поповян М.Г. Моделирование цепей поставок с учетом факторов конкуренции 40
Баян Е.М. Финансирование природоохранных мероприятий как инструмент реализации концепции устойчивого развития. 46
Шалагинов К.К. К вопросу о возможности заключения договора аренды объекта незавершенного строительства 52
Калиниченко В.И. Моделирование и оптимизация стратегий развития рекреационно-туристских территорий 56
Коваленко Н.Ю. Применение холдинговой модели при организации деятельности бизнес-инкубаторов 60
Сироткина Е.Н. Оценка эколого-экономического риска здоровью населения в связи с загрязнением объектов окружающей среды 64
Чернявская С.А. Особенности территориальной структуризации в «экономике пространства» 68
Бжедугова А.Н. Организация управления инвестиционными процессами на предприятиях пищевой промышленности 71
Аджиева А.Ю. Роль и значение агропромышленной интеграции в условиях финансового кризиса 75
Генкина В.А. Система сбалансированных показателей и организация контроллинга на предприятиях 80
Андреева О.В. Совершенствование технологий управления социально-экономическим развитием кластерно-сетевых корпораций 84
Ильичев В.Б. Проблемы и перспективы развития банковских инноваций в России 91
Лебедева И.С. Инструменты интенсивного развития сферы рекреационных услуг 95
Мамбетова Ф.М. Исследование тенденций развития российского агропромышленного комплекса 98
Гусев О.Н. Моделирование и анализ эффективности горизонтальной интеграции в условиях конкуренции в многофилиальной компании 102
Сметанюк Р.И. Управление затратами санаторно-курортных организаций 106
Хашхожева З.Х. Методологические основы развития системы брендирования в сфере туристско-рекреационных услуг 109
Ашхотов Э.Ю., Бевов Р.К., Гладкова Е.В. Переработка отходов производства биоэтанола — перспективный бизнес или вынужденные расходы? 113
Чехлатов Н.Н. Сфера услуг декоративного птицеводства как перспективное направление предпринимательской деятельности 117
Зеленская Е.Ю. Принципы организации денежно-кредитной политики 120
Галазова Т.Э. Особенности минимизации рынков контрафактных товаров как отраслевых рынков 123
Басаев Б.Б., Небежев А.Х., Мисаков А.В. Моделирование организационной структуры хозяйствующего субъекта в условиях стратегической реструктуризации 122
Кравцов Д.В. Рыночная трансформация и задачи дальнейшего реформирования отечественной системы пассажирских перевозок 131

Куликова Ю.С. Влияние глобального финансового кризиса на особенности развития страхового рынка 135
Дзагоева И.Т. Разработка стратегии адаптации и взаимодействия интегрированных структур АПК 140
Горбунова А.Ю. Экономическое управление процессами энергосбережения в системах газоснабжения 144
Каплин В.Л. Исследование основных направлений развития малого предпринимательства в сфере услуг 147
Клыпин А.В. Экология как условие и результат воспроизводства в экономическом пространстве общества 151
Гриненко С.В. Структурная институциализация процесса управления в профессиональном сообществе 154

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
Черкасова Т. П. Региональная политика восстановительного роста в условиях финансово-экономического кризиса 158
Материкин М.Е. Нормирование затрат муниципального учреждения здравоохранения 164
Галушко М.А., Зарубин В.И. Пространство социально-экономического взаимодействия субъектов муниципалитета 169
Оздиев Д.И. Формирование эффективной региональной социально-экономической политики на муниципальном уровне 173
Чотчаева Ф.А.-М. Кластеризация туризма как предпосылка роста инвестиционной привлекательности региона 176
Высотская А.Б. Торговая наценка как определяющий элемент формирования финансового результата и налогового планирования 180
Небежев А.Х., Жане С.Ю. Организационно-экономический механизм функционирования региональных экономических систем 183
Понамаренко С.А., Купова М.К. Совокупность и взаимосвязь социально-экономических подсистем в региональной экономике 188
Ивазов А.Х, Масаев А.М. Методические аспекты управления социально-экономическим развитием региона 194
Пайтаева К.Т. Концептуальные основы восстановительного процесса проблемной республики: региональные приоритеты 199
Яхутлова М.А., Маломусов З.Х. Особенности системного подхода к социально-экономическому развитию региона 202
Кушников Е.И., Пелихов Н.В., Пермяков П.Ю. Необходимые условия становления и развития региональной инновационной среды 207
Боташев Р.Б. Анализ и оценка привлекательности регионального турпродукта Карачаево-Черкесской Республики 212
Зарубин В.И., Пшидаток М.Р. Теоретические подходы к программированию развития региональных социально-экономических систем 218
Берова Ф.Ж., Цхурбаева Ф.Х. Теоретико-методологические подходы к формированию механизма социально-экономического развития региона 222
Кочесокова И.Х., Бжедугова А.Н. Формирование системы информационной поддержки разнопрофильных предприятий регионального АПК 227
Багба А.Н., Шалашаа З.И. Трансформация собственности и формирование предпринимательства в Республике Абхазия 232
Абдулкадырова М.А., Шардан С.К., Махова Л.К. Развитие рыночной производственной инфраструктуры региона 237
Тхакушинов Э.К. Экономико-институциональный механизм мониторинга инвестиционных рисков в регионе 242
Мисаков В.С., Дзагоева И.Т., Кушбокова Р.Х. Особенности управления агропромышленным комплексом депрессивного региона 247
Мусаева Л.З., Исламова С.В. Формирование организационного механизма стратегического управления социально-экономическим развитием региона 252
Абдулкадырова М.А. Методические подходы к анализу эффективности использования производственных ресурсов регионального АПК отозвана 22.09.2023 256
Мрикаев К.Р. Трансграничные регионы как пространство действия специфических тенденций 261

Ашхотов В.Ю. Оценка экономической устойчивости развития регионов Южного федерального округа 264
Барагунова Б.А., Нестеренко А.С., Кушхов Ю.А. Механизм управления депрессивным регионом на основе системной трансформации его налогообложения 268
Деружинский Г.В. Методологические основы инновационной оценки инвестиций транспортного комплекса региона 273
Афаунов А.А. Противоречия финансового обеспечения муниципальных образований . . . 277
Шардан С.К. Формирование региональной организационно-функциональной структуры государственных закупок 281
Гербеков Н.Б. Инновационно-ориентированная диверсификация системы оказания почтовых услуг как фактор экономического роста в регионе 286

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Свиридов О.Ю. Особенности развития мировых экономических кризисов в условиях финансовой глобализации 291

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ
Пелихов Н.В., Родионова А.В. Целевые ориентиры развития университетов 297

Федеральная служба
по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

СВИДЕТЕЛЬСТВО

О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

ПИ № ФС77-34982 *от 16 января 2009 г.*

Название *TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)*

Адрес редакции *344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М.Горького, д. 88, к. 211*

Примерная тематика и (или) специализация *Научные и учебно-методические публикации по широкому спектру экономических дисциплин; реклама не более 40 %*

Форма периодического распространения *журнал*

Язык(и) *русский, английский*

Территория распространения *Российская Федерация*

Учредитель (соучредители) *Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» (344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 105/42)*

Заместитель Руководителя **А.А. Романенков**

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ **А.Л. Колоницкий**

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

007857

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

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

Заместитель Руководителя **А.А. Романенков**

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ **А.Л. Колоницкий**

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА КОНТРАФАКТНЫХ ТОВАРОВ

Т. Э. ГАЛАЗОВА

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

Статья исследует специфику рынка контрафактных товаров как объекта экономико-теоретического анализа.

Ключевые слова: рынок контрафактных товаров; экономическая теория; спрос и предложение поддельных изделий.

Коды классификатора JEL: D23, K42.

Экономико-теоретический анализ производства и реализации контрафактных товаров исходит из принципиальной возможности построения равновесной модели рынка контрафактных товаров и прогнозирования его динамики.

Контрафакция — как рыночная активность части производителей — будет длиться до тех пор, пока она будет приносить превышающую от других видов деятельности прибыль. При этом надо учитывать, что существует ценовой промежуток между уровнем цен на подлинные товары и уровнем цен на их подделки. Только таким образом может быть создан и снабжен поддельными товарами огромный рынок и внутри страны, и вне ее. Например, подлинный DVD может быть продан в среднем в пределах 10–25 долларов США в европейских странах, в то время как пиратский, импортированный из Китая, стоит два-три доллара. По всем стандартам, Китай сегодня — самый большой в мире производитель и распространитель поддельных товаров. С начала 1980-х годов подделывание здесь достигло критического уровня, оцениваемого в 15–20 % контрафакции всех марочных товаров в Китае [3].

Хотя область и размер подделывания в Китае действительно беспрецедентны, исторически экономические системы многих стран, включая Соединенные Штаты Америки и Корею, также сталкивались с подобной проблемой на определенной стадии экономического развития.

Отсюда следуют три вывода.

1. Контрафакция — одно из неизбежных направлений в процессе становления любой национальной экономики. Вся проблема состоит в том, перерастет ли такое направление в основную тенденцию ее развития.
2. Контрафакция — глобальное экономическое явление, которое имеет специфику в различных странах. Вся проблема в том, чтобы усиливающийся процесс глобализации не придал контрафакции универсальный статус.
3. В каждой национальной экономике и в глобальной экономике имеются сторонники и противники контрафакции, и ее минимизация прямо зависит от реального соотношения их сил.

Практика показывает, что на контрафактном рынке теоретически целесообразно различать две категории потребителей (покупателей). Первый тип покупателей прекрасно информирован относительно истинного происхождения приобретаемого продукта и сознательно стремится к покупке именно контрафактного товара, чтобы удовлетворить свои потребности в желательном и приемлемом для его доходов диапазоне цен. Здесь решение принимается после того, как потребители уравновешивают свои вкусы, доход и цену. Другой тип покупателей имеет несовершенную информацию относительно приобретаемых товаров и является, главным образом, жертвой коммерческого жульничества.

Хотя оба случая имеют одну и ту же контрафактную природу от производителей, тем не менее, продавая фальшивки, они, по отношению к этим двум категориям покупателей, вызывают различные последствия.

Если покупатели первой категории участвуют в поддержании рыночного равновесия (то есть равновесия на рынке контрафактных товаров), то вторые деформируют это равновесие на этом рынке.

Приобретая подделки, потребители получают искомую торговую марку и потому согласны идти на компромисс относительно качества данного продукта. Подделка предоставляет ее покупателям отделить марку от самого продукта. Другими словами, покупка подделки представ-

© Т. Э. Галазова, 2009

ляет собой потребление не продукта, а потребление марки (товарного знака, бренда), но это не является решением «продуктной» проблемы. Это особенно характерно для эпохи переходных экономических систем, когда люди желают заплатить значительную часть своего дохода в обмен на символическое приобретение брендовых марок [1].

Но самое удивительное состоит в том, что точно такой же спрос на контрафактные товары существует и в экономиках развитых странах (например, США). Чем же здесь определяется такой спрос? Во-первых, подделки позволяют потребителям попробовать низкосортную версию брендового продукта с намерением покупки в дальнейшем подлинного товара, если испытание будет успешным. Во-вторых, подделки — это предложение меньшей ценности за меньшую стоимость, что является приемлемым компромиссом, более того — желательным для данных начальных издержек, когда требуются расходы.

Таким образом, подделки хороши в ценовом отношении и экономически оправданы как эрзац-продукты до тех пор, пока они являются подделками определенной известной марки. Кроме того, необходимо откровенно признать, что качество подделок улучшилось в настоящее время очень сильно, тем более что новая производственная технология позволяет подделывать товары с минимальными издержками и потому продавать по относительно низким ценам.

Наконец, если бы не подделки, то качественные цветные принтеры, копировальные устройства, компакт-диски и другие новейшие изобретения не нашли бы такого неограниченного распространения.

Поддельные товары предоставляют потребителям хорошие фирменные знаки по конкурентоспособной цене, хотя их качество, содержание и сервисный пакет, возможно, не столь же хороши, как оригинал. Очевидно, что для социальных групп с низким доходом поддельные товары могут быть хорошей альтернативой совершенно новым, подлинным товарам.

Исходя из этого, мы должны исключить из товарного ассортимента контрафактного рынка дефектные, возвращенные, отреставрированные или непроданные устаревшие товары, которые часто экспортируются развитыми странами в развивающиеся страны, где они уже вовсе не так доступны.

В экономической системе доход и предпочтение — два главных рыночных детерминанта. В таких странах, как Китай и Индия, некоторые потребители отдают предпочтение маркам известных компаний, включая их более дешевые местные марки. Это явление, которое по праву может быть квалифицировано как «позерство», приводит к существенному росту числа лиц, получающих рыночное удовлетворение среди групп с низким доходом. Так как их низкий доход не будет позволять им приобретать подлинные товары, то, покупая фальшивки, можно имитировать хороший выбор за счет «изготовителей» подлинных товаров.

Если расходы на поддельные товары составляют стабильную часть полного бюджет их потребителя, то спрос на поддельные товары увеличивается по мере повышения его дохода. Но в дальнейшем, по мере роста его доходов, бывший потребитель контрафактных товаров (о которых он и сам знает, что они — поддельные) переключится на спрос подлинных товаров, и это будет происходить всякий раз, когда доход достигает определенного уровня.

Поэтому основной экономический вывод в данной рыночной ситуации таков: рост уровня жизни населения по мере роста его доходов означает относительную минимизацию параметров рынка контрафактных товаров и переключение его ранее постоянных покупателей на требование уменьшения подделок, увеличения объема подлинных товаров, поскольку вырос доход. И это можно считать общей закономерностью развития всех национальных экономик.

Графически эта обратная зависимость между уровнем дохода потребителей контрафактных товаров и величиной спроса на эти товары можно представить в виде перевернутой «U-образной» линии. Исходя из этого и учитывая тенденцию к росту текущего дохода, спрос на поддельные товары растет по мере снижения цены на них. Однако, с другой стороны, есть много изготовителей, поставляющих поддельные товары. Их прибыль — чистая разница между коммерческим доходом и затратами. Часть дохода поддельных производителей — сверхприбыль от различия между подделкой и подлинными товарами.

Хотя затраты поддельных производителей включают те же операционные затраты, что и затраты легальных производителей (расходы на производство, управление, транспортировку и продажу, альтернативные издержки), однако альтернативные издержки последних включают в этом случае дополнительные расходы, которые должны понести производители-контрафактеры, создавая поддельные товары (включая судебные издержки, необходимые для того, чтобы иметь дело с возможным судебным преследованием и судебными процессами, инициированными подлинными производителями, потребителями и различными другими заинтересованными группами). Судебные издержки могут быть весьма ощутимыми, включая многочисленные денежно-кредитные штрафы и тюремное заключение.

Из практических аспектов экономическая теория рынка контрафактных товаров следует учитывать то обстоятельство, что многие поддельные рынки фактически защищены местными органами власти ради тех налоговых доходов, которые они приносят в местный бюджет данного региона. Эта защита, в конечном счете, уравновешивает усилия по подавлению контрафакции, которые принимает центральное правительство.

Таким образом, высокий доход в контрафактной промышленности делает производство поддельных товаров экономически целесообразным. Как только цена увеличивается, производители расширяют производство поддельных товаров. Следовательно, поставка поддельных товаров увеличивается по мере повышения цены на товары-оригиналы. Так, в докладе Торговой палаты США заявлено, что контрафакция и пиратство наносят ежегодный ущерб экономике США от 200 до 250 млрд долл., одновременно сокращая занятость в стране на 750000 рабочих мест.

Равновесие на контрафактном рынке состоит в том, что потребители желают купить как можно больше поддельных товаров при условии их относительно товаров-оригиналов низких цен, в то время как производители желают произвести и продать как можно больше поддельных товаров при относительно более высоких ценах (относительно товаров-оригиналов).

В экономическом аспекте более низкая цена означает большую компенсацию (выгоду) для потребителей при покупке подделки, а подлинного товара, в то время как высокая цена означает более высокую прибыль для производителей-контрафактеров, берущих на себя фактически все риски контрафакции. Пересечение кривой спроса на контрафактные товары с производной кривой их предложения определяет состояние равновесия этого специфического рынка.

Таким образом, возникает ситуация, при которой удовлетворение получают обе стороны — потребитель приобретает поддельный имидж, а производитель — реальную прибыль от этой поддельности. При этом контрафактер-производитель не может завысить цену товара-подделки, так как она приблизится к реальной высокой цене товара-оригинала, а контрафактеры-потребители не вправе требовать реального качества от товара-подделки.

Нарушение равновесия может быть вызвано каждой из сторон. При цене выше равновесной востребованное количество товаров-подделок будет меньше, чем это будет предлагаться, и возникающий переизбыток будет вести цену вниз. Если же цена на товары-подделки будет ниже, чем равновесная цена, то востребованное количество будет больше, чем поставляемое, и, в конечном счете, поднимет цену.

В долгосрочном аспекте, по мере роста дохода на душу населения, предпочтение потребителей будет переключаться на подлинные товары. Это значит, что при том же самом ценовом уровне потребители потребуют меньше поддельных товаров, и крайняя норма замены поддельных товаров на подлинные будет расти.

Перспективы контрафактного рынка при нормальном ходе развития национальной экономики при таком подходе представляются следующими.

1. Потребители контрафактных товаров нуждаются в стимулировании их приобретения по мере роста своих доходов, поскольку рост таких доходов означает, что они приближаются к той границе, за которой способны купить действительно качественные товары-оригиналы.
2. Что же может выступить в качестве такого стимула, то есть своеобразного допинга, удерживающего покупателей в орбите рынка контрафактных товаров, хотя им уже под силу переход к приобретению подлинных товаров? В качестве такого стимула для покупателя может выступить только одно — выгода покупки, обеспечиваемая низкой ценой контрафактного товара. В этой модели практический вывод такой: чем больше компенсации получает покупатель товара-подделки, чем больше ценовой разрыв между ценой на товар-подделку и товар-оригинал, тем большее число покупателей будет склонно к компромиссу относительно различия между качеством оригинала и подделки.
3. Следовательно, наклон кривой спроса становится все более высокоэластичным — при той же самой цене спрос на поддельные товары сжимается. А учитывая неизбежность сокращения спроса на контрафактные товары, только эффективные производители могут выжить на соответствующем рынке.

Кроме того, если экономическое развитие также идет в направление становления более эффективной юридической системы, чтобы защитить инновации и права собственности, то производство поддельных товаров становится все более опасным и более дорогостоящим предприятием, требующим возрастающих расходов. В результате на том же самом ценовом уровне производители теперь будут желать произвести меньше поддельных товаров. Новое равновесие рынка устанавливается в пункте пересечения нового спроса и новой кривой предложения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Организация экономического сотрудничества и развития. Доклад о международной торговле контрафактной и пиратской продукцией. 24.01.2008. http://www.ipbulgaria.com/cgi-bin/e-cms/vis/vis.
2. US Chamber of Commerce, «The State of American Business 2007» (accessed: January 8, 2007, p. 26.
3. *Vincent Wenxiong Yao,* University of Arkansas at Little Rock. An Economic Analysis of Counterfeit Goods: the Case of China. Journal of the Washington Institute of China Studies. Spring 2006, Vol.1, №.1.

СТАНОВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВА ДОЛГОСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Е. Н. ВАСИЛЬЕВА

Южный федеральный университет,
соискатель экономического факультета,
e-mail: en.vasilieva@gmail.com

Данная статья посвящена исследованию инновационных процессов и их роли в технико-экономическом развитии. Рассматривается необходимость активизации инновационной деятельности, которая приобретает ключевое значение для подъема экономики, устойчивого экономического роста. Анализируется роль государства в регулировании и стимулировании инновационных процессов в современных экономических условиях.

Ключевые слова: инновации; инновационная экономика; экономический рост; национальная инновационная система.

Коды классификатора JEL: 031, 033.

Последняя четверть XX века ознаменовалась процессом активного перехода человечества на новую стадию своего развития — стадию становления постиндустриального общества, которое является результатом происходящей в мире социально-экономической революции. Это стадия хозяйственного развития, на которой решающую роль в производстве товаров и услуг играют интеллектуальные ресурсы, знания, которые становятся непосредственной производительной силой. Ей также свойственна структурная перестройка на основе наукоемких и ресурсосберегающих технологий, современных технологий с высокой интеллектуальной и информационной емкостью. Конечным результатом такой структурной перестройки экономики, по нашему мнению, должно стать создание новой формы ее организации — инновационной экономики.

Теоретические основы инновационной экономики

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Это вызвано тем, что в рыночной экономике инновации представляют собой оружие конкуренции, поскольку ведут к снижению себестоимости, а следовательно, к снижению цен, росту прибыли, созданию новых потребностей, притоку денег, к повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе внешних. При этом главным конкурентным преимуществом ведущих стран и крупнейших компаний становится интеллектуальный капитал, основой которого являются высокий уровень образования и культурные традиции, научный и промышленный потенциал. Особое значение в этих условиях приобретает раскрытие сути и значения инновационной экономики в целом и инновационной деятельности, как фактора экономического развития, в отдельности.

Термин «инновационная экономика» получил распространение в середине прошлого века и обозначал сектор воспроизводства знаний в экономике. В настоящее время этот термин используется для определения такого типа экономики, в котором знания играют решающую роль, а их создание и использование становятся источниками экономического роста, конкурентоспособности компаний, регионов и национальных государств. «**Инновационная экономика** — тип экономики, в которой прибыль создается не за счет материального производства (как в индустриальной экономике) и не за счет концентрации финансовых центров. Инновационная экономика позволяет генерировать избыточный поток инноваций, постоянно задавая новую планку в технологическом соревновании. Некоторые исследователи считают, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика и т. д.) обеспечивает мировое экономическое превосходство страны, которая ее воплощает»[19].

Мировая практика свидетельствует, что именно экономика знаний становится мощным импульсом ускорения технологического развития, повышения наукоемкости и конкурентоспособности продукции, способствует диверсификации деятельности [10, с. 133]. Необходимо отметить, что по своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-

© Е. Н. Васильева, 2009

производственной деятельности. Другими словами, инновации — это все то, что имеет своей целью какое-либо усовершенствование [16, с. 201]. Даже «такие инновации, как освоение принципиально новых видов продукции, новых форм учета и планирования, работы с персоналом, могут и не выражаться непосредственно в увеличении чистых активов, но в перспективе будут способствовать более интенсивному производству добавленной стоимости» [1, с. 120]. И здесь большую роль играет фактор времени. Поэтому не стоит ожидать немедленной отдачи от инвестиций в инновационные активы. Инновационная деятельность — дело терпеливых.

То, что инновации являются основным источником долгосрочного экономического роста, основой конкурентоспособности на мировых рынках, а также источником решения многих социальных проблем, было известно экономистам на протяжении многих десятилетий, начиная с воззрений Й. Шумпетера. Однако понимание инновационного процесса и факторов, его определяющих, с течением времени претерпело значительные изменения. В период после Второй мировой войны на Западе господствовала так называемая линейная модель инноваций, в рамках которой система НИОКР рассматривалась в качестве основного и единственного источника инноваций на национальном уровне.

Начиная с 1960-х годов этот взгляд постепенно менялся. Рыночный спрос начал рассматриваться в качестве детерминанты инноваций. Затем эмпирические исследования, в которых давалась сравнительная характеристика инновационной деятельности в США, Японии, в странах Европы и СССР, заставили экономистов прийти к выводу о том, что «появление инноваций, их распространение и рост производительности зависят, помимо НИОКР, от большого числа других факторов в рамках национальной научной и образовательной систем. К таким факторам можно отнести взаимосвязи между фирмами, между производителями и потребителями, рынок труда, государственную политику и другие» [5, с. 62]. Данное видение инновационного процесса кристаллизовалось в понятии «Национальной инновационной системы»[1].

С середины 80-х годов отмечается тенденция перехода от технологической ориентации к стратегической. Залогом успеха фирмы становится эффективность производства, а основными вехами успеха — снижение себестоимости производства, массовость производства и получение максимальной прибыли. Главной особенностью управления явилось администрирование технологического процесса фирмы. Позже ориентация на производство стала сменяться ориентацией на передовые технологии.

Говоря о предпосылках современной инновационной деятельности, необходимо отметить, что первостепенное значение по достижению экономической эффективности имеет не столько развитие науки и реального производства, сколько обеспечение эффективного функционирования всех фаз инновационного цикла — получения новых знаний, передачи их в производственный сектор экономики посредством рынка[14, с. 56]. Именно экономический интерес реципиента инноваций в конечном итоге определяет целесообразность осуществления, направленность, масштабы, темпы и формы инновационной деятельности [14, с. 56–57]. То есть успех инноваций существенным образом зависит от их коммерческой ценности, поскольку они приводятся в движение рыночным спросом. Фирмы осуществляют инновации с целью получения конкурентных преимуществ, для снижения своих издержек, для создания уникальных товаров, удовлетворяющих индивидуальным требованиям потребителей, либо с целью выхода на новые неосвоенные рынки [17, с. 2]. Таким образом, получение предпринимателем прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует целевой функции любого коммерческого хозяйствующего субъекта. Это совпадение, по сути, и служит стимулом предпринимателя к осуществлению инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, соответствующим образом совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, расширять круг производимых товаров и услуг, улучшать их качество [8, с. 42].

Таким образом, инновации, оказывая двойственное влияние на динамику экономического роста, открывают новые возможности для расширения экономики и делают невозможным продолжение этого расширения в традиционных направлениях. Своим созидательным разрушением экономической системы они обусловливают ее переход из одного состояния равновесия в другое, а периодичность в появлении инноваций способна вызвать цикличность в экономическом развитии [6, с. 113].

Влияние научно-технического прогресса на темпы экономического роста

Проблемы взаимосвязи экономического роста и научно-технического прогресса уже давно являются предметом исследования отечественных и зарубежных экономистов. В отечественной экономической литературе одним из первых на эту проблему обратил внимание

[1] Лидерами разработки концепции НИС были Б. Лундвал и К.Фримен. Однако впервые понятие НИС было использовано в 1987 году Крисом Фриманом в его исследовании технологической политики в Японии. Он описал важнейшие элементы японской НИС, которые обеспечили экономический успех этой страны в послевоенный период.

Н. Кондратьев [7]. Исследуя долгосрочные колебания экономической конъюнктуры, определяемые неравномерностью экономического роста, он уделил внимание изучению материальной основы долгосрочных экономических колебаний. При этом он рассматривал техническое развитие как одну из главных причин существования больших волн динамики.

Согласно концепции «технологических укладов», жизненный цикл каждого технологического уклада охватывает примерно столетие, а период его доминирования в развитии экономики составляет 40–60 лет. Таким образом, в исторической ретроспективе, с момента промышленной революции в Англии и по настоящее время в мировом технико-экономическом развитии можно выделить пять последовательно сменявших друг друга технологических укладов, включая информационный технический уклад, доминирующий в структуре современной экономики. При этом материальные условия для становления каждого из них формируются на основе развития предыдущего уклада, а дальнейшее развитие нового уклада обеспечивается реализацией его производственного потенциала, созданного в ходе предшествующего этапа технико-экономического развития.

В настоящее время новый технологический уклад выходит из эмбриональной стадии своего развития и начинается процесс замещения им предыдущего уклада, который на данный момент достиг пределов своего роста. Этот процесс проявляется как финансовый и структурный кризис экономик ведущих стран мира, который сопровождается взлетом и последующим падением цен на энергоносители и другие сырьевые материалы, что, кстати, соответствует сегодняшней ситуации на мировой экономической арене. Что характерно, для преодоления этого кризиса уже недостаточно мер по спасению банковской системы и финансового рынка. Необходимо дополнить их программами по стимулированию развития нового технологического уклада, рост которого сможет создать новую повышательную волну экономического роста [2, с. 27, 30].

Процесс сегодняшней структурной перестройки экономики, по оценкам специалистов, займет еще от трех до семи лет. Это обусловлено неотработанностью соответствующих технологий и неготовностью социально-экономической среды к их широкому применению. В течение этого времени экономическая (в том числе и инновационная) деятельность на основе нового технологического уклада не сможет компенсировать спад производства, последовавшего за кризисом в рамках устаревшего уклада. Это проявится в сохранении депрессионного состояния экономики развитых стран, и в снижении темпов экономического роста в развивающихся странах.

Таким образом, по мнению некоторых специалистов, сегодняшний мировой финансовый кризис — не что иное, как проявление процесса смены технологических укладов, который не только несет в себе определенные риски, но и открывает новые возможности развития экономики для ряда стран мира. Так, в процессе замещения технологических укладов отстающие страны, по мнению С. Глазьева [2], получают преимущество. Это обусловлено тем, что они не обременены чрезмерным перенакоплением капитала в рамках устаревшего технологического уклада. Поэтому при переходе к новому технологическому укладу они могут ориентироваться на уже накопленный инвестиционно-технологический опыт развитых стран. Такие закономерности делают необходимым развитие нового технологического уклада в России и принятие соответствующих мер государственной политики. Поскольку именно сейчас, когда траектория развития нового технологического уклада еще не оформилась и идет конкуренция альтернативных технологий, есть шанс захватить лидерство на перспективных направлениях становления нового технологического уклада и обеспечить тем самым перспективу долгосрочной волны экономического роста.

Стратегия инновационного развития России: проблемы и решения

Для того чтобы реализовать максимум возможностей, которые несет становление инновационного типа хозяйствования, предстоит решить множество проблем, связанных с состоянием человеческого капитала и уровнем развития институциональной среды — как базовых институтов защиты прав собственности (в том числе и интеллектуальной), так и институтов управления. В свою очередь, столь актуальные сегодня меры по преодолению финансового кризиса необходимо увязать с формированием национальной кредитно-инвестиционной системы и стратегическими целями долгосрочного социально-экономического развития страны [2, с. 34–35].

В настоящее время освоение и внедрение инноваций осуществляют всего 10 % промышленных предприятий нашей страны, а доля инноваций в общей структуре затрат в десятки раз меньше, чем, например, в 1980-е годы, и составляет не более 5 %. Тем не менее, в нашей стране с ее засильем чиновников, бюрократизацией, бумажной волокитой и коррупцией, пропитавшей все общественные структуры, основной проблемой становится не само производство нововведения, а его коммерциализация и дальнейшее внедрение. Выход из этой институциональной ловушки можно найти только с опорой на мощь государства — как в рамках институциональных преобразований, дотаций и установления режима льготного налогообложения, так и в рамках формирования частно-государственного партнерства.

В целях становления нового типа экономики необходимо также решить проблему нехватки финансовых инструментов для модернизации промышленности, используя институты и механизмы кредитования промышленных предприятий. В становлении нового технологического уклада большую роль играют государственные инвестиции, средства образовательных центров и институты венчурного финансирования. Так, венчурный капитал можно охарактеризовать как экономический инструмент, используемый для финансирования создания и развития инновационного предприятия выкупа инвестором прав собственности. Развитие индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в России в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности [18].

Что же касается факторов, благоприятствующих становлению инновационного типа экономики, то наиболее радужная ситуация в России складывается в области природных и финансовых ресурсов государства. Кроме того, наша страна располагает существенными инфраструктурными ресурсами, несмотря на то, что этот задел был создан еще во времена СССР и практически вся инфраструктура к настоящему времени в значительной мере изношена. Однако в целом положительно оценивается состояние российского бизнеса, стратегическая политика которого может выступать в качестве одного из источников конкурентных преимуществ страны [3, с. 37].

К слову о преимуществах, по мнению некоторых ученых, главным из них является наша отсталость, благодаря которой мы можем заимствовать готовые технологии и методы управления, не расходуя средств на их разработку. Так плюс есть даже в том, что в России отсутствует современное оборудование — российские разработчики и производители могут опираться на творчество, поиск и адаптацию как научных, так и других подходов из различных областей [9, с. 7]. Безусловно, не стоит отказываться от собственных инноваций по отдельным направлениям, поскольку именно прорывные нововведения имеют наивысшую ценность. Тем не менее, технологически отставшая страна может использовать свое «преимущество» во всех отраслях, осуществив тем самым широкомасштабную модернизацию [11, с. 14].

Таким образом, переход к инновационному типу экономического роста должен базироваться на том потенциале, которым обладает национальная экономика, и во многом зависит от политики, проводимой государством. К основным направлениям последней можно отнести:

- разработку нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, защиты интеллектуальной собственности;
- комплексную поддержку инновационной деятельности, развитие производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции[2];
- развитие инфраструктуры инновационного процесса;
- развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для высокотехнологичных организаций и оказания им государственной поддержки;
- введение конкурсного отбора инновационных проектов и программ;
- реализацию небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов при поддержке государства;
- использование технологий, применяемых как для производства в военно-промышленных интересах государства, так и для продукции гражданского назначения.

Таким образом, организация инновационных процессов охватывает информационную, научную, проектно-конструкторскую, производственную, вспомогательную, экономико-управленческую и социально-культурную деятельность, а роль государства, формулирующего долгосрочную стратегию экономического развития, а также реализующего конкретные мероприятия по поддержке и регулированию инноваций (особенно в условиях недостатка свободных финансовых ресурсов), становится весьма значимой. Она особенно важна с учетом нарастающего технологического отставания российской экономики на фоне становления нового технологического уклада. Необходимо поймать новую волну экономического роста в процессе ее зарождения, иначе после вступления технологического уклада в фазу зрелости для этого потребуются грандиозные инвестиции. Ведь если возможности структурной перестройки российской экономики будут упущены, то в дальнейшем для нашей страны возможен будет лишь инерционный сценарий развития, при котором страна так и останется сырьевым придатком мировой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аврамова Е., Гурков И., Тубалов В.* Факторы создания добавленной стоимости российскими предприятиями // Экономист. 2004. № 4. С. 120
2. *Глазьев С.* Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3.

[2] В настоящее время доля России в объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией оценивается лишь в 0,3–0,5 %.

3. *Григорьев Л., Плаксин С., Салихов М.* Посткризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций // Вопросы экономики. 2008. № 4.
4. *Дунаев Э.П.* Роль государства в создании и функционировании инновационной экономики // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2007. № 5.
5. *Иванова Н.* Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. 2001. № 7.
6. *Кантарбаева А., Мустафин А.* Теория предпринимательства и эволюционная экономика // Вопросы экономики. 1997. № 11.
7. *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждения в Институте экономики. М., 1982 г.
8. *Любимцева С., Сурняев В.* Информационно-коммуникационные технологии в общественном производстве. 2006. № 4.
9. *Мамедов О. Ю.* «Шлюзы» и «губки» российской инновационной экономики. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Том 6. № 1.
10. *Мильнер Б.* Управление интеллектуальными ресурсами // Вопросы экономики. 2008. № 7. С. 132–133.
11. *Полтерович В.* Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.
12. *Полтерович В.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6.
13. *Скоробогатов А.* «Особый путь» России и стимулирование инновационной активности // Вопросы экономики. 2009. № 2.
14. Теория инновационной экономики: учебник / под ред. проф. О. С. Белокрыловой. Ростов н/Д: Феникс, 2009.
15. *Daniel J. Wilson.* «Is Embodied Technological Change the Result of Upstream R&D? Industry-Level Evidence.» // Review of Economic Dynamics. 2002.
16. *Vega-Redondo.* Technological Change and Institutional Inertia: a game-theoretic approach / Journal of Evolutionary economics. 1993. № 3.
17. Gellatly G. Peters V. Understanding the Innovation Process: Innovation in Dynamic Service Industries. 1998.
18. www.transecon.ru: Белокрылова О.С. Инновационное предпринимательство как фактор экономического роста.
19. www.wikipedia.ru : Инновационная экономика.
20. www.donland.ru: Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Л. К. МАХОВА

Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, кандидат экономических наук, доцент, докторант
КЧР, г. Черкесск, ул. Советская, 52

В статье рассмотрены последствия мирового кризиса, разработаны подходы к исследованию производственной инфраструктуры в социально-ориентированной рыночной экономике.

Ключевые слова: мировой кризис; инфраструктура; рыночная экономика; социальное развитие.

Коды классификатора JEL: P36, R58.

Современный кризис отечественного сельского хозяйства, очевидные признаки которого выражаются как в спаде физических объемов производства продукции, так и в неудовлетворительном финансовом состоянии подавляющего большинства сельскохозяйственных предприятий, обусловлен действием многих факторов. В историческом плане их можно объединить в две группы. Первая — факторы производственной и социально-экономической наследственности, порожденные еще планово-административной системой хозяйствования; вторая — факторы недостаточно продуманного реформирования [3].

В течение двадцати лет, предшествовавших реформе 1990-х годов, государство вкладывало в сельское хозяйство огромные средства [3]. Экономический механизм в аграрной и агропродовольственной сферах контролировался государством. Государственная инвестиционная, ценовая и кредитная политика обеспечивала условия экономического выживания любому сельскохозяйственному предприятию [7]. Совокупность финансово-ценовых рычагов позволяла осуществлять межрегиональную и межхозяйственную перекачку финансовых ресурсов в целях выравнивания доходов и обеспечения равных возможностей для расширенного воспроизводства. Экономика сельхозпредприятий, располагавших сравнительно худшими природными условиями хозяйствования, держалась фактически с помощью государства. Такая политика имела в себе рациональное зерно, обеспечивая социально-демографический аспект поддержки села (этим, кстати, занимались и продолжают заниматься все развитые страны; различие только в методах). Но в экономическом плане эта политика, которую можно назвать чрезмерным государственным протекционизмом, породила так называемое хозяйственное иждивенчество. В целом экономика сельского хозяйства становилась все более затратной: увеличивавшиеся объемы потребляемых отраслью ресурсов не давали должной отдачи. Возрастал импорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Надвигавшийся аграрный кризис был очевиден, и требовались соответствующие реформенные преобразования. Идея реформы достаточно легко просматривалась: нужно было постепенно переориентировать концепцию господдержки аграрного сектора — от уравнительной к дифференцированной, обеспечивая поэтапное ужесточение условий хозяйствования и перераспределение производственных ресурсов в пользу более эффективных хозяйствующих субъектов. Отсюда вытекало и обязательное участие государства в реформе, и требование продолжительности переходного периода (включая этапность). К сожалению, надвигавшийся аграрный кризис совпал с государственно-политическим кризисом, и вместо ожидаемых всем обществом эволюционных преобразований произошла коренная ломка всей государственной системы, которая не могла не отразиться самым отрицательным образом на отечественном сельском хозяйстве [1].

В связи с этим считаем необходимым проанализировать теоретические аспекты исследования рыночных институтов занятости.

Кейнсианской школой был выдвинут тезис о причинно-следственной связи «доход—занятость», в рамках которого любому объему дохода соответствует определенный уровень занятости. При этом он отталкивался от двух допущений: количество узких мест в рыночной экономике ограничено, так как труд и капитал взаимозаменяемы, совокупный спрос на труд соответствует уровню валовых инвестиций, вследствие того что последние и уровень занятости тесно связаны технологическими коэффициентами. В кейнсианской модели функционирования рыночной

© Л. К. Махова, 2009

экономики существует жесткое ограничение роста занятости, которое зависит от фактора редкости используемых ресурсов [1].

Несмотря на стройные логические построения экономистов-классиков, исторически опыт свидетельствовал о часто повторяющихся периодах длительной безработицы и инфляции, которые противоречили существующей теории. Поэтому, когда в 1936 году Дж. Кейнс выдвинул новое объяснение уровня занятости, это привело к появлению целого направления в экономической теории. Основным постулатом кейнсианства является положение о том, что в рыночной экономике не существует автоматического механизма, обеспечивающего полную занятость. Наоборот, колебания безработицы и инфляции как раз обусловлены отсутствием синхронности в процессе принятия основных экономических решений, в частности по сбережениям и инвестициям. При этом отмечается автоматизм действия ставки процента и соотношения цен и заработной платы [1].

Родоначальник кейнсианской школы рассматривал рынок труда как инертную, статическую систему, в которой цена рабочей силы (заработная плата) достаточно жестко фиксирована. Наличие вынужденной безработицы обусловлено недостатком совокупного эффективного спроса, возникающего вследствие негибкости денежной платы за труд в сторону ее понижения. В результате при падении спроса сокращаются объем производства и занятость, а номинальные ставки заработной платы остаются без изменений [1].

Дж. Кейнс исследовал серьезную для того времени проблему недогрузки производственных мощностей в условиях экономического кризиса, сопровождавшегося массовой безработицей. Им изучался прирост инвестиций с точки зрения их стимулирующего воздействия на рост национального дохода за счет расширения так называемого эффективного совокупного спроса. Последний оказывает большое влияние в экономической жизни общества на занятость и выступает как реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. Занятость определяется также совокупным предложением, связанным с уровнем наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен. В частности, в условиях, когда экономика находится в состоянии глубокого спада или депрессии, не используется большое количество машин, оборудования и трудовых ресурсов. При увеличении объема национального продукта на начальном этапе не возникает никаких предпосылок для повышения цен. Дж. Кейнс утверждал, что в условиях экономического кризиса можно расширять производство, не опасаясь повышения производственных издержек или цен. Снижение цен и заработной платы в условиях спада реального объема национального производства и занятости также не способствует его ослаблению [1].

Кейнсианцы отвергают закон Сэя на том основании, что субъекты сбережений и инвесторы выступают различными группами со своими интересами, ожиданиями, целями, стратегией и тактикой, планы которых относительно экономических решений сильно отличаются. В частности, уровень сбережений слабо зависит от процентной ставки. Большее влияние на их размер оказывают решения домохозяйств о приобретении дорогостоящих покупок, цены на которые превышают размер заработной платы, удобства, вызываемые обладанием наличности для осуществления текущих платежей, в целях удовлетворения будущих потребностей, таких как выход на пенсию или получение платного образования, как мера защиты в случае тяжелой болезни или безработицы или просто в силу привычки делать сбережения просто так, без особых на то причин [4].

Все намерения относительно сбережений мало чувствительны к процентной ставке. Основным же фактором, определяющим уровень сбережений, выступает, по мнению кейнсианцев, национальный доход. Признается, что ставка процента принимается во внимание при оценке расходов на инвестиции. Но она не является единственным оценочным показателем. В частности, в вопросах инвестирования большое значение приобретает норма прибыли, ожидаемая от произведенных инвестиций. Так, в условиях спада получение прибыли весьма проблематично, поэтому происходит падение инвестиций, несмотря на низкие ставки процента.

Категории, используемые кейнсианцами и неокейнсианцами при анализе проблем инвестирования, занимают особое место в теории рынка труда [2].

В экономическом учении Кейнса, как известно, исключительное внимание акцентировано на инвестициях как основном факторе увеличения совокупного платежеспособного спроса, а через него и национального дохода. При этом Кейнс считал достаточным создание государством благоприятных условий для реализации частных инвестиций, в то время как государственные (автономные) инвестиции играют второстепенную роль. Категория «автономные инвестиции» была сформулирована неокейнсианцами в виде инвестиций, увеличивающих посредством обратного мультипликационного эффекта совокупный спрос, не приводящий ни к какому производственному эффекту, например непроизводственные государственные расходы. Соответственно, производные инвестиции обладают производственным эффектом [1].

В настоящее время уже недостаточно одного только влияния государства на совокупный спрос. Все большее значение приобретает производное инвестирование, которое отражается

в увеличении доли прямых государственных инвестиций в общем объеме инвестиций. При этом направления потоков государственных расходов регулируются с целью стимулирования развития секторов экономики, определяющих ускоренное развитие научно-технического прогресса, таких как инфраструктура, энергетика, фундаментальные исследования, образование, социальное обеспечение и здравоохранение [5].

В случае, если экономика изначально находилась в точке спада, происходит увеличение объемов производства и размера занятости; когда же полная занятость уже достигнута, то происходит увеличение инфляции спроса. В ситуации, когда сбережения превышают инвестиции, будет происходить сокращение совокупного спроса, следовательно, объем производства и занятость сократятся [5]. Капиталистическая система не является совершенно конкурентной, и поэтому существуют трудности как экономического, так и политического характера, препятствующие эластичности цен и заработной платы. На рынках товаров и услуг у многих производителей есть возможности предотвратить падение цен в условиях сокращающегося спроса. На рынке труда система коллективных договоров, контрактов и наличие профсоюзного движения также препятствует падению заработной платы. Кроме того, предприниматели в настоящее время осторожно относятся к понижению зарплаты, так как это способствует ухудшению отношений внутри трудового коллектива и падению производительности труда.

Снижение цен и заработной платы, кроме того, отрицательно влияет на уровень производства и занятости. Дело в том, что более низкие цены и заработная плата ведут к падению доходов, что, в свою очередь, вызывает дальнейшее сокращение общих расходов. Если на уровне функционирования отдельной фирмы падение ставок заработной платы теоретически приводит к увеличению спроса на труд, то в рамках всего общества общее снижение заработной платы означает снижение денежных доходов, вызывает падение совокупного спроса на продукцию и труд.

Большинство экономистов до Кейнса исходили из того, что на рынке труда существует автоматическое равновесие. Быстрый рост производства, за которым не поспевает предложение труда, приводит к росту заработной платы, что, в свою очередь, способствует замедлению темпов роста производства и стимулирует предложение труда. В условиях сокращения производства происходит ряд последовательных и взаимообусловленных процессов, а именно: возникает и растет безработица; падает реальная зарплата; уменьшается предложение труда; увеличивается спрос на него и в результате автоматически достигается полная занятость.

Современное консервативное течение в экономической теории критикует кейнсианскую теорию недостаточности эффективного спроса в качестве источника безработицы. Современная безработица представляет более сложное структурное явление, и уменьшить ее невозможно только с помощью расширения спроса, так как повышение уровня занятости кроме создания условий экономического роста требует активного государственного вмешательства в данный процесс. Причем консерватизм стремится исключить решение проблемы занятости из основных целей государственной политики на том основании, что якобы невозможно определить минимально достижимый уровень безработицы или такой, при котором не происходит усиления инфляции.

А. Пигу ввел в экономическую теорию понятие «добровольная безработица» [5], которая является результатом нежелания рабочих работать за «нормальную», «естественную» заработную плату, соответствующую фактическому соотношению спроса и предложения на рынке труда. При этом он отвергал наличие вынужденной безработицы, так как считал единственно возможным путем ее ликвидации понижение денежной заработной платы.

При изучении вопросов рынка труда и занятости необходимо исследовать теорию человеческого капитала. Основополагающим моментом данной теории выступает положение об инвестициях в человеческий капитал, которыми являются любые действия, повышающие квалификацию и производительность труда рабочих. При этом выделяют три основных вида инвестиций: во-первых, расходы на образование, которые выступают наиболее важным видом инвестиций в человеческий капитал; во-вторых, расходы на здравоохранение, так как хорошее здоровье, в конечном счете, способствует повышению работоспособности трудящихся и производительности их труда; в-третьих, расходы на мобильность, когда работники мигрируют из мест с низкой производительностью труда в места с более высокой [5]. Дело в том, что в будущем подобные вложения обеспечивают выгоду от повышения рыночной стоимости трудовых услуг. Поэтому, исходя из теории человеческого капитала производительность труда и рыночная стоимость трудовых услуг, выражением которых выступает заработная плата, находятся в прямой зависимости от того, сколько отдельный человек, семья, домохозяйство или работодатель планируют вложить в человеческий капитал. Таким образом, инвестиции, например, в образование способны дать дополнительную экономическую отдачу в виде дополнительного дохода как граждан, получивших образование, так и всего человеческого сообщества в целом. Причем, отметим, что не всегда можно четко проследить причинно-следственные связи между уровнем образования и ставками заработной платы. В частности, необходимы дополнительные расходы на образование и переподготовку работников с низким уровнем дохода как эффективное средство снижения неравенства.

Изученный материал предшествующих исследований по вопросам тематического круга дает основание утверждать, что пятнадцать лет аграрной реформы имеют и продолжают иметь далеко не однозначные экономические и социальные последствия для жизни и трудовой деятельности населения, проживающего в значительной части республик ЮФО, которая представлена сельской местностью. Рыночные преобразования многое изменили, затронув все без исключения стороны жизнедеятельности сельской части, особенно горных территорий, и оказались для нее наиболее уязвимыми, болезненными. Село переживает переходный период к качественно новому состоянию.

Рынок труда является частью общего рынка. Понятие это многоаспектно и многолико. Главное, что отличает рынок труда от товарных рынков, состоит в том, что он имеет дело с человеческим материалом. В этом заключено его исключительное своеобразие. Существует несколько определений экономической сущности рынка труда, приведенных в научной, официальной и учебной литературе [5]. Цель настоящей работы позволяет ограничиться приведением здесь устоявшихся определений понятия общего рынка труда в широком и узком смысле слова. Рынок труда представляет собой комплекс отношений по поводу условий найма и использования рабочей силы. В узком смысле слова это понятие определяется как механизм соответствия или несоответствия количества вакансий и количества лиц, занятых поиском работы.

Понятие «рынок труда» и «занятость» тесно взаимосвязаны. В настоящем исследовании и то и другое является предметом изучения, объектом научного интереса и поиска. Занятость рассматривается нами как следствие той или иной конъюнктуры рынка труда, у которой всегда есть альтернатива -незанятость, как следствие неблагополучно складывающейся для населения рыночной. Одновременно с таким пониманием соотношения «рынка труда» и «занятости» последняя представляет собой решаемую рынком и регулируемую государством задачу обеспечения максимальной или оптимальной занятости при равновесном, сбалансированном рынке труда.

Поскольку тема исследования связана не просто с изучением рынка труда и занятости вообще, а сельского рынка и сельской занятости горных территорий, то необходимо определиться с границами и сущностью употребляемых терминов. Размышления об этом подсказывают, что трактовка их далеко неоднозначна. Село, сельская местность, сельское население, сельский регион, сельский район, сельская горная территория, по отношению к которым изучаются рынок труда и занятость, относятся к понятиям, используемым в разном смысле. Словом «село» обозначается конкретный населенный пункт. В то же время оно применяется в литературе при определении части территории, на которой проживает определенная часть людей, называемых селянами, сельскими жителями, сельским населением. В этом же смысле данное слово употребляется в случаях, когда хотят подчеркнуть, что речь идет о сельской, а не городской местности, то есть село ставится в противоположность городу. Надо принимать во внимание, что по отношению к рынку труда и занятости следует различать понятия «сельское» и «сельскохозяйственное». Признаки территории, земли, места и отрасли, сферы занятости или сферы трудовой деятельности отличают первое от второго. К примеру, сельскохозяйственная занятость, которую иногда еще называют аграрной, является частью сельской занятости (рынка труда), в то же время она имеет место и в городской местности как занятость в сельскохозяйственной отрасли общественного производства или в личном подсобном хозяйстве (ЛПХ). Нас интересует и сельская, и сельскохозяйственная занятость горных территорий. В сельской занятости для исследователя важны и та, и другая занятость на селе сельским хозяйством и в несельскохозяйственных отраслях населения, живущего на селе. Нужно обеспечить занятость селян работой в других, несельскохозяйственных отраслях. Термин «сельское население» несет в себе преимущественно смысловую нагрузку населения, проживающего в сельской местности. Однако наблюдаемые за последние десятилетия процессы урбанизации и рурализации свидетельствуют о том, что большая часть сельского населения в его первом, втором поколениях с сохранившимся особым укладом жизни, менталитетом, трудовой мотивацией проживает в городах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акулов В. Б.* Кейнсианская модель макроэкономического регулирования. СПб.: Изд-во С-Петербургского Госуниверситета, 1993.
2. *Волков А. М.* Швеция: Социально-экономическая модель. М.: Мысль, 1991.
3. Государственное регулирование рыночной экономики, /под ред. Кушлина В.И., Волгина Н.А. М: Экономика, 2000. С. 146.
4. *Леонтьев В. В.* К рынку под контролем государства // Трудный поворот к рынку / Научн. ред. Л. И. Абалкин; Сост. Е. М. Юдина. М.: Экономика, 1990. С. 261–268.
5. *Пигу А. С.* Экономическая теория благосостояния. Том 2. М: Прогресс, 1985.
6. *Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика : сокр. пер. с англ. М.: Экономика; Дело, 1992. С. 482–485.
7. Устойчивое развитие горных территорий: проблемы и перспективы: сб. науч. трудов СОГУ. Владикавказ, 1998. С. 205.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИЗДЕРЖЕК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Д. А. ТРУБНИКОВ

Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, аспирант,
e-mail: tda@metromax.ru

В статье рассматриваются и анализируются особенности процесса предоставления услуг телекоммуникационных компаний, административные и законодательные барьеры в процессе предоставления услуг, формирование затрат оператора связи, основные проблемы в процессе определения инвестиционной привлекательности проектов в области связи. В работе приводится классификация административных барьеров, возникающих в процессе деятельности телекоммуникационных компаний. Статья посвящена институциональному подходу для оценки экономической привлекательности проектов телекоммуникационных компаний.

Ключевые слова: институциональный подход; институт; инновации; инвестиции; затраты; издержки; административный барьер; экономический эффект; себестоимость; управленческие решения.

Коды классификатора JEL: L96.

Успешное функционирование телекоммуникационных компаний и достижение ими стратегических преимуществ в условиях рынка во многом зависит от результата их инновационной деятельности, ее новизной и коммерческой успешностью. Это актуализирует анализ инвестиционного проекта в аспекте возможной реализации инновационных идей, которая определяется рядом факторов, в том числе и факторами, порождаемыми формальными институтами, в условиях которых функционируют организации. Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми [3, с. 17]. Институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства. Наряду с применяемой технологией они определяют трансакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют общие издержки производства.

Структура издержек, которые в процессе своего функционирования несет любая, в том числе телекоммуникационная, компания, могут быть представлены следующей формулой [2]:

$$TC = PC + TrC + TrCi,$$

где: *TC* — совокупные издержки,
PC — производственные издержки,
TrC — трансакционные издержки по товарным операциям,
TrCi — трансакционные институциональные издержки.

Трансакционный сектор в 1970 году составил 45 % от ВНП США [4]; в телекоммуникационной же отрасли доля трансакционных издержек еще более значительна из-за сильной регулируемости отрасли, особенно на этапе вывода инновации — новой услуги (технологии) — на рынок.

Основным фактором, определяющим принятие инвестиционных решений, являются риски, которые сопровождают деятельность телекоммуникационной компании. Если не учитывать коммерческие риски, то можно выделить два следующих условия, определяющих привлекательность для инвестирования телекоммуникационных инноваций: национальная специфика и государственное регулирование.

Риск национальной специфики определяется факторами, которые могут повлиять на всю экономику, такими как темпы инфляции и валютные риски, а также общая политическая стабильность. Риск государственного регулирования является специфическим термином, введенным Спилером и Леви (1994), и используется для обозначения рисков, вытекающих из действий правительств, включая действия органов, осуществляющих непосредственное регулирование отрасли, о которой идет речь [6].

Государственное регулирование телекоммуникационной отрасли в РФ порождает большое количество административных трансакционных издержек, которые несут телекоммуникационные компании. Причем для инновационных проектов задача определения данных административных

© Д. А. Трубников, 2009

трансакционных издержек усложняется тем, что уровень неопределенности для них, как правило, выше, чем для деятельности, уже регламентируемой законодательно.

В общем случае значительная доля трансакционных издержек порождается необходимостью преодоления административных барьеров, которые можно разделить на целесообразные и избыточные. Целесообразные административные барьеры являются следствием разумно установленных правил с целью гарантировать качество товаров и услуг для защиты интересов общества в тех случаях, когда рыночные механизмы не обеспечивают ее. Они могут быть также обусловлены необходимостью включения бизнеса или экономических активов в формальный сектор экономики.

Однако, принимая соответствующие решения, политики, по утверждению Бьюкенена, исходят из своих частных интересов, которые далеко не всегда соответствуют интересам общества. Этим генерируются «избыточные» административные барьеры, которые не диктуются интересами экономики и общества, а чаще отражают стремление определенных слоев населения установить контроль над бизнесом для получения различного рода выгод, многие из которых носят коррупционный характер. Избыточные барьеры создают «административную ренту», которая извлекается из частного сектора и присваивается недобросовестными чиновниками. Избыточные барьеры могут также отражать низкое качество государственного экономического регулирования, неоправданное сохранение устаревших норм и правил и пр. [5].

Зачастую в телекоммуникационной отрасли мы имеем дело с описанной Нортом ситуацией, когда политические и экономические руководители имеют смешанный набор возможностей, но эти возможности поощряют скорее деятельность по перераспределению, чем по производству материальных благ, формируют скорее монополии, чем конкурентную среду, и скорее ограничивают, чем расширяют выбор. Организации, развивающиеся в этих институциональных рамках, становятся более эффективными, но только эффективными в снижении общей продуктивности общества и в развитии базовой институциональной структуры, еще менее благоприятной для продуктивной деятельности. Такая траектория развития может быть долговременной и устойчивой, потому что в подобных экономиках трансакционные издержки политических и экономических рынков не способствуют постепенному продвижению этих обществ к более эффективным результатам [3, с. 25].

Но даже, несмотря на вышесказанное, развитие альтернативных операторов позволяет более полно решать социально значимые вопросы преодоления «цифрового неравенства» и предоставления полного спектра телекоммуникационных услуг потребителю. Самое худшее, что потребитель, как правило, лишен выбора необходимых ему услуг связи по их качеству, тарифу, цене — в виду того, что в большинстве случаев только один оператор имеет техническую возможность предоставления услуг в конкретном месте.

Существующие определения термина «трансакционные издержки» в своей сути схожи, и не вызывает сомнения тот факт, что затраты на «проведение переговоров» в чистом виде являются именно такими издержками. Но как быть, например, с затратами на получение лицензий и сертификатов? Затраты на получение этих документов не зависят от числа абонентов компании, и соответственно, более мелкие альтернативные операторы в пересчете на одного абонента несут несоразмерно большие затраты, чем операторы, занимающие существенное положение. Аналогичным по сложности является вопрос классификации издержек на проведение проектных работ и экспертизы данных работ. С одной стороны, проведение данных работ может обусловливаться действительной экономической целесообразностью субъекта предпринимательской деятельности и никакой речи о «трансакционных издержках» и быть не может. Но, с другой стороны, выполнение этих работ может быть обусловлено исключительно требованиями действующего законодательства и не иметь отношения к потребностям предпринимателя, несущего бремя расходов на проведение этих работ.

Высокий уровень административных барьеров при осуществлении хозяйственной деятельности является одной из актуальных проблем российской экономики. Трансакционные издержки, связанные с необходимостью преодоления барьеров, возникают из-за официальных и теневых выплат, которые вынуждены осуществлять хозяйствующие субъекты для формального выполнения правил. Эти выплаты по своей экономической природе представляют разновидность трансакционных издержек, поскольку являются не платой за ресурсы как таковые, а платой за право пользования ими [1].

В некоторых случаях, как в приведенном выше примере выполнения проектных работ, мы можем иметь дело с издержками, которые одновременно и являются, и не являются трансакционными: проект может быть необходим для реализации поставленной задачи, но его выполнение в строгом соответствии с действующими нормами и правилами существенно увеличивает стоимость данного проекта, а практической пользы предпринимателю не приносит. Следовательно, проведение строгой грани между трансакционными и производственными затратами в подобных ситуациях является крайне непростой задачей.

Не все положения административного регулирования телекоммуникационной отрасли с очевидностью можно назвать «целесообразными» административными барьерами. Например, для оператора, оказывающего услуги широкополосного доступа, необходимо получение сразу трех лицензий:

— услуги связи в сети передачи данных, за исключением передачи голосовой информации;
— услуги связи по передаче голосовой информации в сети передачи данных;
— телематические услуги связи.

Административные барьеры, вызываемые государственным регулированием, способны существенно увеличить сумму требуемых инвестиций в любой момент реализации проекта. Особенно это касается проектов, имеющих инновационную составляющую, по той причине, что предполагаемые к внедрению инновации не могут быть определены в настоящее время нормативно-правовой базой и, соответственно, неизвестно, как данные проекты будут определяться ею в будущем. Инвестор зачастую находится в информационной пустоте, так как судьба инвестиционного проекта может оказаться на грани «условно законной», то есть возможна ситуация, когда к моменту реализации проекта и выхода на рынок будут изменены условия, диктуемые государством, и судьба всех вложенных инвестиций окажется неясной. Большому риску подвергается также инвестор, вложивший средства в разработку формально не разрешенной в настоящее время услуги, даже если он рассчитывает на изменение существующего законодательства к моменту запуска инновационного решения.

Таким образом, применение институционального подхода к оценке издержек деятельности телекоммуникационных компаний представляет собой не только практический, но и научный интерес. Исследования в данной области могут не только ответить на текущие вопросы по деятельности отечественных телекоммуникационных компаний, но и подготовить почву для принятия управленческих решений на долгосрочную перспективу, стать основой стратегии поведения компаний в аналогичных ситуациях. Исходя из результатов исследования, можно сделать однозначный вывод о том, что доля трансакционных затрат в общей структуре затрат любой организации приобретает такое значение, пренебрежение которым при инвестиционном проектировании недопустимо.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аузан А. А.* Административные барьеры в экономике: задачи дерегулирования: доклад // Семинар Московского Центра Карнеги 05.04.2001 г. http://www.ofdp.ru/hotline/mns/ausan-050401.shtml
2. *Лемещенко П.С.* «Институциональная природа денег». // http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/295752.html
3. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко; М.: Начала, 1997.
4. *Норт Д.* «Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики: лекционное выступление Д. Норта 7 марта 1997 г.» / Пер. с англ. В.Б. Кутилиной // http://www.wider.unu.edu
5. *Полищук Л. И., Мигин С. В., Шестоперов А. М., Шестоперов О. М., Щетинин О. А.* Между частным сектором и государством: рынок посредников в современной России / МОНФ, Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. М., 2005.
6. Rohan Samarajiva, Helani Galpaya, Dimuthu Ratnadiwakara with contributions from Payal Malik, Divakar Goswami, Joseph Wilson, Lorraine Carlos Salazar, Malathy Knight John «Telecom Regulatory Environment (TRE) assessment: Methodology and implementation results from five emerging economies» // Presentation at the 35th Telecom Policy Research Conference, Fairfax VA, USA, Sep 28–30, 2007.
7. *Wallis J., North D.* Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870–1970 // Long-term factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth Series / Ed. by S. Engerman and R. Gallman. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

ИННОВАЦИОННЫЕ РЫНКИ КАК ОБЪЕКТ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Л. Э. ИКАЕВА

Северо-Осетинский государственный университет,
аспирант,
362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

Статья посвящена особенностям антимонопольного регулирования инновационных рынков с учетом опыта практики рыночно-развитых стран мира.

Ключевые слова: инновационный рынок; конкуренция; антимонопольное регулирование.

Коды классификатора JEL: K21, L44.

Можно ли и до какой степени вводить антимонопольные ограничения на таком специфическом рынке, как рынок инновационных услуг? Каков должен быть механизм введения и действия таких ограничений? Каковы будут его тактические и стратегические последствия?

Рынки инновационных услуг, в противоположность товарным рынкам, должны быть, по нашему мнению, под особым контролем на антиконкурентное поведение и на применение антимонопольных законов.

Рынки инновационных услуг — основа долгосрочного успеха любой национальной экономики. Все годы «инновационный эры» показали, что инновации и их внедрение намного более важны для развития национальной экономики, чем любые другие изменения [2].

Термин «инновация» имеет крайне широкий круг применения, однако в классическом смысле он охватывает основные научные прорывы, важные коммерческие изобретения, стратегические модификации продукции и новые методы производства. Однако в любом виде — инновацией ли в форме улучшенного качества продукта или его разнообразия либо в форме экономической эффективности производства, которая позволяет устанавливать более низкие цены — инновации являются мощным двигателем роста потребительского благосостояния.

Какое состояние товарного рынка лучше всего способствует внедрению в экономику инноваций? Это — самый актуальный вопрос для внедрения инноваций, порождающий в экономической среде значительные дискуссии. В своей основной работе — «Капитализм, социализм и демократия» (1942), — Джозеф Шумпетер доказательно выявил, что концентрация предпринимательской предприимчивости является существенным фактором для инновационного прорыва [7]. В частности, он предположил, что фирмы, занимающие на рынке существенную долю оборота и потому обладающие здесь олигопольным положением, именно в силу своего олигопольного статуса освобождены от необходимости краткосрочной, оперативной реакции на действия конкурентов и могут сосредоточиться на стратегической акции — инвестировании капитала в долгосрочные научные исследования, которые способны привести к системному инновационному прорыву.

Монополистическая власть крупной корпорации, действительно, в некоторых случаях, является самостоятельно конкурентной, поскольку концентрирует и генерирует конкурентоспособную массу инноваций. Это обеспечивает корпорации возможность установления монополистической цены и, таким образом, компенсировать для корпорации риск, связанный с внедрением инновации в производство.

Такое утверждение Шумпетера не избежало критики со стороны экономистов, — в 1976 году Кеннет Эрроу с не меньшим блеском обосновал противоположное представление, утверждая, что как раз для монополистических и олигополистических корпораций характерен минимальный стимул к инновационным прорывам, а гораздо больший интерес к инновационным изменениям проявляют конкурентные предпринимательские структуры. Суть позиции Эрроу состояла в обосновании следующего, альтернативного шумпетеровскому, тезиса — о том, что затраты на генерацию и массовую реализацию инновации очень высоки, поэтому до тех пор, пока у конкурента сохраняется возможность получения экономического эффекта от более рациональной эксплуатации применяющейся технологии предшествующего изобретения, не подвергая себя риску инновационных затрат, то у монополиста обнаруживается мощное мотивационное препятствие для инновационной активности [8].

© Л. Э. Икаева, 2009

На этом основании профессор Майк Шерер позже заключил, что очень высокие (монопольные) концентрации рынка «склонны тормозить инновационное продвижение, ограничивая число независимых (то есть конкурентных) источников творческой инициативы и уменьшая стимулы фирмы для обретения более устойчивой позиции на рынке посредством ускорения исследований и разработок (R&D)» [6].

Возникли среди экономистов разногласия и относительно того, должны ли антимонопольные законы регулировать инновации. В этой связи значительный интерес вызывает уже имеющийся опыт регулирования конкурентных отношений на рынках инновационных услуг.

В почти 120-летней истории действия антимонопольного закона понятие «рынок инновационных услуг» — относительно новая, еще не очень хорошо изученная, категория. Действительно, вопрос о том, должно ли действие антимонопольных законов распространяться также на регулирование конкуренции в сфере бизнеса инновационных продвижений, впервые возник в середине 1970-х годов. Это был знаменитый инцидент, когда конкуренции на рынке инновационных услуг бросила ощутимый вызов возможности слияния двух крупнейших компаний на рынке ксероксов. Проблема состояла в том, что теоретически консолидация таких двух крупнейших компаний могла бы сильно деформировать конкуренцию на рынке инновационных услуг [1].

С точки зрения действующего американского законодательства, слияние компаний нарушало бы некоторые положения действующего в США антимонопольного закона, создавая и сохраняя неконкурентную структуру на рынке копировальных устройств простой бумаги. Фактическая сторона дела заключалась в том, что, развивая обширный портфель доступных потребителям заказов через приобретение контроля над ксероксом, возникающее совместное предприятие, в котором раньше продукция по производству ксерокса составляла нерешающую долю в 13 %, теперь приобретало патенты практически на все сопровождающие технологии, участвующие в ксерографии. Новая компания устранила бы всякую конкуренцию в рыночном секторе развития и создания копировальных устройств офиса. Претензии к монополизации рынка ксероксных услуг в 1975 году разрешились только после того, как новая компания согласилась с законодательно оформленным решением Антимонопольной комиссии, согласно которому новая компания разрешает бесплатное использование любых трех вариантов копировального устройства (без лицензионных платежей) и воздерживается от преследования других аналогичных исков относительно 14-ти видов патентного нарушения.

После данного прецедента антимонопольная активность на американском рынке инновационных услуг развивалась в течение почти двух десятилетий без существенного директивного вмешательства с целью введения конкурентных ограничений на данном рынке. Отчасти такую ситуацию следует отнести к заслугам так называемой концепции чикагской школы экономики, которая переместилась на лидирующие позиции в период администрации Рейгана и Буша. Ведь именно чикагская экономическая школа обосновывает антимонопольную деятельность в ценовой практике на идее о том, что рынки должны самостоятельно заботиться о преодолении монополизма. Другими словами, по чикагской концепции, именно рынок, а не правительство (с ограниченным числом исключений) должен регулировать конкуренцию. В результате у сторонников чикагской школы практически отсутствует интерес к аргументам общественности, взывающей к тому, чтобы правительство должно было более активно стремиться участвовать в защите конкурентной ситуации на инновационных рынках.

Между тем, рынки инновационных услуг должны стать объектом особого внимания антимонопольных законов.

Не случайно еще в 1995 году были изданы «Антимонопольные руководящие принципы для лицензирования интеллектуальной собственности», которые утверждали, что в целом интеллектуальную собственность следует рассматривать как любой другой вид собственности, подлежащий регулированию в антимонопольных целях [5]. Этот документ («Руководящие принципы интеллектуальной собственности») признал наличие трех различающихся рынков, которые могут и должны быть предметом антимонопольного регулирования, — рынок товаров, рынок технологий и рынок инноваций. При этом рынок инноваций определен как рынок, состоящий из «научных исследований, направленных на обновление или качественное улучшение товаров или процессов, технологий и товаров, которые значительно ограничивают осуществление рыночной власти относительно соответствующих научных исследований». И далее справедливо отмечается, что «фирмы, которые процветают, более вероятно относятся к числу тех, которые стоят перед жестокой конкуренцией в их национальных рынках, чем те, которые являются защищенными монополистами… Страх перед тем, чтобы оказаться оставленным позади, более вероятно поощрит новшество, чем безопасность, порожденная устойчивой рыночной властью».

Интересно, что «Руководящие принципы» ограничили регулирующее воздействие рынка инноваций, полагая, что безопасность для конкуренции возникает уже при пяти потенциальных инноваторах на рынке инновационных услуг. И хотя в этом документе не применялось понятие «рынок инноваций» к чему-нибудь, кроме лицензирования интеллектуальной собственности, из его контекста становится ясно, что рынок инноваций должен включать и традиционное

слияние компаний. Главное состоит в том, обеспечивает ли антимонопольное регулирование рынков инноваций потребителям лучшие продукты.

Для рынка инновационных услуг характерна концентрация интеллектуальных возможностей, которые имеют тенденцию деформирующе влиять на цены. Однако отношения между концентрацией интеллектуальной собственности и инновациями намного более неоднозначны [9], тем более, что до сих пор отсутствует универсальное общепринятое согласие относительно того вида структуры рынка, который наилучшим образом способствует формированию и развитию рынка инновационных услуг. И что такое потенциально-монопольная концентрация интеллектуальной собственности? Не сводится ли она к объединению специалистов-исследователей конкурирующих фирм, что усилило бы «интеллектуальное брожение»? Это должно привести к большему числу инноваций, что эффективнее, чем оспаривание такого сотрудничества как антимонопольного нарушения.

Или, наоборот, — потребители более обеспечены, когда уполномоченные используют антимонопольные законы, чтобы увеличить роль конкуренции в генерации инновации, потому что существует закономерность — чем выше концентрация, тем слабее поток инноваций.

При слиянии инновационных компаний в принципе возможно даже точно измерить меняющиеся доли на рынке инноваций, на рынках новшества, особенно когда такое слияние будет угрожать потенциальной конкуренции на пока еще неопределенном рынке инновационных услуг.

Тем не менее, анализ последствий прямых отношений между концентрацией научных исследований и уровнем инновационности национальной экономики показал, что чрезмерная концентрация рынка инновационных услуг препятствует развитию конкуренции на этом рынке [11].

Таким образом, имеются все основания говорить о конкурентной специфике рынка инновационных услуг, автономной по отношению к росту или падению соответствующих исследований и разработок. Антимонопольный анализ исходит из теоретического определения рынка и доли самостоятельных корпораций на нем. Поэтому ожидание эффекта снижения конкуренции от слияния компаний может во временном аспекте быть весьма неопределенным.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Jaffe A. B., Lerner J.* Innovation & Its Discontents 1. Princeton University Press, 2004.
2. Antitrust Regulation Of Innovation Markets — Remarks of J. Thomas Rosch Commissioner, Federal Trade Commission ABA Antitrust Intellectual Property Conference Berkeley, CA February 5, 2009.
3. Citing FTC Staff Report, Anticipating the 21st Century: Competition Policy in the New High-Tech Global Marketplace, May, 1996.
4. Competition and Innovation: Bedrock of the American Economy. Stephenson Lecturor. Anne K. Bingaman. Assistant Attorney General Antitrust Division U.S. Department of Justice Before the University of Kansas Law School University of Kansas Lawrence, Kansas. September 19, 1996.
5. Dep't of Justice and Federal Trade Comm'n, Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property ("IP Guidelines») (April 6, 1995), available at http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/0558.htm.
6. Scherer F. M., Ross D., Industrial Market Structure and Economic Performance 660 (3d ed. 1990); see also F.M. Scherer. Antitrust, Efficiency and Progress, in Revitalizing Antitrust in its Second Century 130, 148 (Harry First, Eleanor M. Fox & Robert Pitofsky eds., 1991) (noting that monopolies often generate inefficiencies because monopolies do not tend to be a source of innovation and progress).
7. Schumpeter J. R., Capitalism, Socialism, and Democracy (1942). Harper & Row Publishers. Inc. 1975. S. 81–106.
8. Kenneth J. Arrow, Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in Essays in the Theory of Risk Bearing, 144, 157–158 (3d ed., 1976).
9. Morse M. H., The Limits of Innovation Markets, Antitrust & Intellectual Property (Spring 2001); Richard Rapp, The Misapplication of the Innovation Market Approach to Merger Analysis, 64 Antitrust L.J. 19 (1995).
10. Michael E. Porter. The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review Article. 1990, S. 662.
11. Statement of Chairman Timothy J. Muris in the Matter of Genzyme Corporation/Novazyme Pharmaceuticals, available at http://www.ftc.gov/os/2004/01/.

СУЩНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

П. В. ЛЕМАНОВА

Таганрогский государственный педагогический институт,
аспирант,
e-mail: a.tihonenko@rambler.ru

Проблема человеческого потенциала и человеческого капитала в современной инновационной экономике рассматривается как взаимосвязанная и взаимообусловленная система деятельности государственной политики, направленная на увеличение средствами образования человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал; компетентность; потенциал личности.

Коды классификатора JEL: J24.

Концепцию человеческого капитала впервые выдвинул американский экономист Гэри Беккер в 1960 году. Эта теория получила свое дальнейшее развитие в конце 80-х годов прошлого века в работах экономиста Теодора Шульца. Заинтересовавшись трудным экономическим положением слаборазвитых стран, Т. Шульц отмечал, что улучшение благосостояния бедных людей зависит не от земли, техники или человеческих усилий, а от знаний, которыми эти люди владеют. Этот качественный аспект экономики он назвал «человеческим капиталом», дав ему следующее определение: все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными, каждый человек рождается с индивидуальным набором генов, определяющим его врожденные способности; приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, и есть человеческий капитал.

В области теории человеческого капитала работали такие зарубежные экономисты 50–90-х годов XX в., как П. Ротер, Р. Лукас, Г. Беккер, Б. Вейсборд, Дж. Минцер, Л. Хансен, Н. Блауг, С. Боулс, Ф. Уэли и др. Их исследования были связаны с изучением человеческого капитала и его влиянием на темпы экономического роста стран в течение длительного времени.

Теория Г. Бэккера заключается в том, что люди как потребители заинтересованы в максимизации своих доходов в течение всей жизни, а не только в отдельные краткосрочные ее периоды. Сущностью человеческого капитала, по Г. Беккеру, являются знания, образованность и профессионализм каждого человека. Важнейшей характеристикой, отличающей человеческий капитал от физического, является то, что он, по определению, воплощается, или материализуется, в личности самого человека [1]. Это значит, что человеческий капитал — это личностно-индивидуальная собственность каждого человека и он, только он, волен распоряжаться ею по своему усмотрению. А. П. Морова в статье «Инвестиции в человеческий капитал и социальную инфраструктуру» отмечает, что существует четкая зависимость между уровнем образования работника и оплатой его труда в течение всей трудовой деятельности, что, естественно, отражает причинно-следственную связь между образованием, уровнем профессионального мастерства (его компетентностью), производительностью труда и доходом субъекта трудовой деятельности.

«Человеческий капитал» в определении большинства западных экономистов представляет собой систему, комплекс приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг. «Он есть форма капитала, потому что является источником будущих заработков, или будущих удовлетворений потребностей, или того и другого вместе. Он человеческий, потому что является составной частью человека» [7, с. 18].

Человеческий капитал в экономической науке рассматривается как способность субъектов трудовой деятельности к участию в производстве, однако при этом не учитывается такой человеческий аспект профессиональной деятельности, как отношение субъекта трудовой деятельности к своим обязанностям, его нравственное и духовное здоровье, творческий потенциал и др. В работе «Протестантская этика и дух капитализма» М. Вебер, анализируя взаимодействие экономических условий, социальных факторов, религиозных радикальных убеждений, обращает внимание на то, что существуют различия между традиционным и современным капиталом, состоящее не в технике, а в человеческих ресурсах, в отношении субъекта трудовой деятельности к выполнению профессионального долга как наивысшей нравственной задачи человека [2].

© П. В. Леманова, 2009

Человеческий капитал в определении современных экономистов базируется на комбинации сфер интеллектуальной жизни, совокупности потенциалов личности [10] и ее компетенций. При этом в сферу интеллектуальной жизни включаются наука, искусство, религия, образование. К совокупности потенциалов личности относятся: гносеологический (познавательный), созидательный (творческий), аксиологический (ценностно-ориентированный), коммуникативный, эстетический. А компетенции человеческой личности представляют:

— способность человека привносить в свою работу ум, энергию, позитивность, надежность, преданность;
— умения противостоять неуверенности и сложности; занимать позицию в дискуссиях; видеть важность политического и экономического окружения, в котором проходит трудовая деятельность;
— способность человека учиться: одаренность, воображение, творческий характер личности, смекалка (умение добросовестно и качественно выполнять работу в жизненных ситуациях);
— умение организовывать взаимосвязь знаний и упорядочивать их;
— умение искать и делиться информацией и знаниями: командный дух и позитивная ориентация на достижение цели;
— способность личности к передвижению не только в пределах одной страны;
— умения запрашивать различные базы знаний для ознакомления с мировыми достижениями культуры и опытом;
— адекватность личности нравственным нормам нового общества и др.

Ю. В. Хадиулина в статье «Роль и значение инвестиций в человеческий капитал в современном обществе» отмечает, что человеческий капитал означает не только свойственный человеку запас знаний и производственных качеств, но и способность и предоставляемая ему государством или фирмой возможность непрерывно учиться и совершенствоваться. Таким образом, реальной движущей силой экономического прогресса является человек. Люди — единственный элемент, способный производить стоимость. Все остальное: деньги, сырье, заводы, оборудование, энергия — являются только потенциалами производства. Они ничего не прибавляют и не могут добавить, пока человек любой квалификации (самой низкой или самой высокой) не использует свой потенциал, заставив его предварительно работать. Люди производят прибавочную стоимость путем применения своих врожденных качеств (гуманности, мотивированности к деятельности), приобретенных знаний и способности к управлению орудиями труда. В этой ситуации можно привести пример, предложенный А. Громовым: «Крупная российская трубная компания установила у себя новую немецкую линию, которая должна была обеспечить качество труб, соответствующее мировым требованиям. Потраченные на ее установку деньги должны были окупиться за счет резкого снижения брака (характеристики линии предусматривали не более 1 % брака). Однако линия запустилась, а брак оказался на уровне 20 %. Немецкие специалисты месяц разбирались в причинах такого сбоя и в итоге их обнаружили. Оказалось, что на одной из промежуточных стадий, где по норме необходимо сделать восемь замеров, измеритель делал всего два. Причем, когда началось разбирательство, он искренне недоумевал, в чем его обвиняют, — «зачем восемь, когда двух достаточно» [3]. Подобные примеры можно приводить и дальше. Но и так понятно, что словосочетание «человеческий капитал» действительно нечто важное для развития страны.

В статье «Инвестиции в человеческий капитал и социальную инфраструктуру» А. П. Морова пишет, что человеческий капитал является важным фактором экономического роста. Вследствие чего уровень развития общества в рамках того или иного государства определяется:

— господствующими типами хозяйства;
— установившейся иерархией ценностей и интересов;
— характеристиками населения (так называемым «человеческим капиталом»).

Под человеческим капиталом, таким образом, мы понимаем способности, знания, умения субъектов трудовой деятельности, которые дают им возможность позитивно функционировать в социально-экономической среде.

Такие качества, на наш взгляд, определяются жизненным уровнем субъекта трудовой деятельности, его питанием, здоровьем и образованием. Инвестирование в развитие человеческого капитала приводит к повышению производительности труда, росту производства, то есть к расширению человеческого потенциала, поэтому современные исследователи рассматривают инвестиции в сферу образования как важнейший и необходимый вид капиталовложений, являющийся одним из главных факторов экономического роста страны.

Отметим, что понятие «человеческий капитал» в своем становлении и развитии исходит из более широкого и более раннего понятия «человеческий потенциал». Рассматривая сущность этих понятий, мы обращаем внимание на то, что человеческий потенциал формируется в рамках таких фундаментальных ценностей, как священное право частной собственности; свободное пространство; обмен и распространение товаров и услуг; получаемый экономический доход или прибыль. Поэтому в условиях советской планово-административной хозяйственной деятельности качественный конкурентоспособный человеческий потенциал формироваться не мог, так как не было создано необходимого экономического пространства, которое формирует

его человеческий капитал, его способности к социализации и устойчивому функционированию в обществе [5, с. 52].

А. И. Добрынин в статье «Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования» пишет, что «сформированный в результате инвестиций и накоплений человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций» [4] влияет на общее развитие человеческого потенциала.

В современном обществе в области экономических знаний востребованными оказываются личности: обладающие навыками адаптации, психологически готовые к переменам, готовые рискнуть; владеющие современными средствами коммуникации, активно использующие их в различных сферах деятельности (личной, профессиональной); обладающие навыками поиска информации и саморазвития; имеющие как унифицированные базовые знания, так и социальные профессиональные знания; готовые к развитию профессиональных навыков, приобретению соответствующих компетенций, смене профессии и вида деятельности; склонные к территориальной мобильности; законопослушные; сориентированные на достижение позитивных результатов; считающие имущественное благосостояние важной жизненной целью; рассматривающие собственное здоровье как объект инвестиций (денег, времени); стремящиеся вести самостоятельное хозяйство (трудоспособность в раннем возрасте); коммуникабельные и открытые для внешних контактов; толерантные и общественно активные.

Члены общества, обладающие этими характеристиками, способны содействовать росту производительности труда, эффективности производства в различных сферах общественной деятельности.

Экономика, являясь одной из центральных наук развития общества, также должна определить стратегию и перспективу экономического развития страны и естественным образом решать связанную с нею проблему человеческого капитала. Известные экономисты Ю. Андреев, А. Добрынин, С. Дятлов, А. Подберезкин, Е. Цыренова, Е. Ясин и др. обращают внимание на то, что человеческий капитал должен иметь способность воспроизводиться. С позиций экономистов это значит, что затраченные на человеческий капитал расходы должны окупиться, принеся еще большие доходы.

Таким образом, проблема человеческого потенциала и человеческого капитала в современной инновационной экономике рассматривается как взаимосвязанная и взаимообусловленная система деятельности государственной политики, направленная на увеличение средствами образования человеческого потенциала и создание позитивных условий для его превращения в человеческий капитал.

Эффективная и достаточно полная, на наш взгляд, классификация возможных видов человеческого капитала рассматривается в работе В. Т. Смирнова, И. В. Скобляковой. Авторы характеризуют и оценивают такие виды человеческого капитала, как капитал здоровья; трудовой капитал; интеллектуальный капитал; организационно-предпринимательский капитал; культурно-нравственный капитал; бренд-капитал; структурный капитал; организационный капитал [9].

Предложенная ими классификация человеческого капитала рассматривает не его составные части, а характеризует, по сути, разные аспекты его изучения. Ю. Н. Андреев, научный руководитель НИАЦ ФГУ НИИ РИНКЦЭ, кандидат экономических наук в статье «Человеческий капитал в инновационной экономике» справедливо отмечает, что не всем указанным компонентам человеческого капитала можно дать «стоимостную оценку», полагая, что сумма оценок этих частей дает величину капитализации фирмы за вычетом вещественного слагаемого». Тем не менее, предложенный перечень человеческого капитала дает представление о возможных способах его реализации как творческих способностей субъекта трудовой деятельности.

Достаточно полный и убедительный анализ отношений субъекта деятельности (работника) и работодателя, в которых реализуется человеческий капитал, дает В. В. Горбунова. Она отмечает, что определяющим условием накопления человеческого капитала является развитый человеческий потенциал, поскольку человеческий капитал формируется из человеческого потенциала. Сущность человеческого капитала, функционирующего в производстве товаров и услуг, заключается в том, что он представляет собой самовозрастающую самодвижущуюся стоимость, взаимообусловленную использованием наемного труда.

Человеческий капитал в стоимостном выражении есть не что иное, как стоимость создания и поддержания на определенном уровне специальных качеств рабочей силы наемных работников за счет затрат работодателя, собственника средств производства. Работодатель заинтересован в повышении качества этого переменного капитала, в повышении его способности создавать прибавочную стоимость. И именно он, работодатель, собственник средств производства, а не третьи лица (семья, государство и тем более не сам наемный работник), является «инвестором» — тем, кто часть прибыли, полученной в результате функционирования капитала, направляет на приращение знаний, способностей и мотиваций, то есть на накопление человеческого капитала [12].

Мы полагаем, что накопление человеческого капитала возможно только тогда, когда добавление «новой стоимости» происходит не за счет любых средств предприятия, а за счет той части прибыли, которая получена благодаря функционированию производительного (человеческого) капитала и которая осталась в распоряжении собственника средств производства.

Предложенное описание дает, на наш взгляд, четкое разграничение понятий «человеческий потенциал» и «человеческий капитал».

По мнению доктора экономических наук, профессора В. П. Щетинина, человеческий потенциал может превращаться в человеческий капитал только в процессе наемного труда. Он постоянно дополняется, изменяется, но его ресурсная основа — «общий человеческий капитал» — остается постоянной. Мы под человеческим капиталом будем понимать систему хозяйственной деятельности человека, которая аккумулирует энергетические силы человека.

Однако ситуация в современной России такова, что оснований для массового превращения человеческого потенциала в человеческий капитал недостаточно, поскольку в настоящее время человеческий потенциал в России является только некоторой возможностью, которая когда-нибудь может «стать человеческим капиталом в процессе производства» [11].

Характеризуя возможности превращения человеческого потенциала в человеческий капитал на основании анализа зарубежной практики, Р. С. Кулешова пишет: «Шведская фирма Scandia с 1991 года стала использовать специальную технологию (программу) управления человеческим капиталом. Фирма Scandia добилась признания рыночной ценности компании с учетом человеческого капитала, предоставляя каждому работнику сведения о его ценности, квалификации, производительности труда, компетенции» [6]. Такие полные сведения по человеческому капиталу фирмы с 1994 года привели к тому, что рынок проявил большой интерес к деятельности фирмы, а это дало основания в бухгалтерскую отчетность фирмы ввести человеческий капитал как обновляемый актив компании.

Однако Р. С. Моисеев предостерегает от безграничного перевода богатства человеческого потенциала в товарную форму, приводя аналогию с использованием природных ресурсов. «Превращение социальной составляющей человека в «капитал» (хотя бы и человеческий) противоречит требованиям Равенства, Братства, Свобод и Прав для Человека». Человеческий капитал не должен подменять понятие человека, поскольку природный капитал не то же самое, что природа [8]. В современном российском обществе должна вестись постоянная информационная работа по поиску эффективных инвестиций в создание человеческого капитала, что особенно важно для современной России, которая стоит на пороге кардинальных изменений в системе образования.

Исходя из сказанного выше, можно определить основные направления развития человеческого потенциала в России. Они характеризуются следующими признаками:

— усилением экономической составляющей в социальных институтах общества;
— повышением уровня индивидуализированности в социальных отношениях внутри общества;
— развитием личностно-ориентированных подходов к пониманию устройства окружающего мира и системы социально-экономических отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беккер Г. С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., научн. ред. Р. А. Капелюшников; предисл. М. И. Левин. М.: ГУВШЭ, 2003.
2. *Вебер М.* Избранные произведения. М.; «Просвещение», 1990.
3. *Громов А.* Медведев и человеческий капитал // Эксперт № 14 (555), 9.04.2007.
4. *Добрынин А. И., Дятлов С. А. , Цыренова Е. Д.* Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирования, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999.
5. *Зарецкий А. Д.* Человеческий капитал в гносеологическом контексте социально-гуманитарного знания. Рыбинск — Сыктывкар, 2006.
6. *Кулешова Р. С.* Параметры человеческого капитала и модели управления / Труд и социальные отношения. № 2, 2003.
7. *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч., 2-е изд. Т. 46, ч. 1.
8. *Моисеев Р. С.* К вопросу о теориях «человеческого» и «природного» капиталов. http://www.terrakamchatka. org / publications/articlel. htm.
9. *Смирнова В. Т., Скоблякова И. В.* Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике. http: //creativconomy.ru/library/prd 165. php.
10. *Шемякин Я.* Европа и Латинская Америка. Взаимодействие цивилизации в контексте всемирной истории. М., 2001.
11. *Щетинин В. П.* Человеческий и вещественный капитал — общность и отличия. http://www.situation.ru
12. http: // www.rusnauka.com / ESPR_2006 / Economics / 14_gorbunova % 20 s.v. doc. htm.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Д. А. АРТЕМЕНКО

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

Налоговое администрирование представлено в виде структурно-функционального механизма, представляющего собой составляющие единое целое элементы, взаимодействие которых регулируется правовыми нормами.

Ключевые слова: налоговое администрирование; налоговый контроль; налоговая система.

Коды классификатора JEL: H 20.

Эффективность налогового администрирования во многом определяется рациональной организацией структуры налоговых органов, а также элементным составом налоговых рычагов и стимулов, подбором экономических, правовых и организационных мероприятий для практической реализации налоговых отношений. Организационное обеспечение реализации фискальных полномочий налоговых органов может быть структурировано и представлено в виде неразрывно связанных между собой и составляющих единое целое элементов, урегулированных с помощью правовых норм. Механизм налогового администрирования может быть представлен как комплекс функциональных приемов и методов деятельности налоговых органов по управлению налоговыми отношениями с целью достижения устойчивого прироста поступлений налоговых доходов в бюджетную систему.

Научный поиск эффективных организационно-методологических приемов налогового администрирования актуализируется в современных условиях экономической рецессии, побуждающей к изменению приоритетов целенаправленного фискального воздействия на налогоплательщиков. Налоговая система — важнейший элемент рыночных отношений, и от нее во многом зависит состояние экономических преобразований в стране. При этом эффективная налоговая система — это: во-первых, необременительная для налогоплательщиков в части процедур расчета и уплаты налогов, упорядочения налоговых проверок и налоговой отчетности; во-вторых, справедливая, то есть условия налогообложения должны быть равными для предприятий одной сферы, при этом налоговая система не должна позволять уклоняться от уплаты налогов; в-третьих, налоговая система, будучи априори ориентирована на фискальную цель, должна быть более благоприятной для инвестирования и развития бизнеса; в-четвертых, важно разграничивать правомерную практику налоговой оптимизации от случаев криминального уклонения от налогов [3].

Налоговая система в полной мере зависит от проводимой в государстве налоговой политики. При этом для проведения эффективной налоговой политики государству необходимо иметь механизм, который учитывал бы интересы всех сторон налоговых правоотношений и надежно обеспечивал бы налоговые поступления в бюджеты всех уровней. Налоговое администрирование и выступает таким механизмом, позволяющим реализовывать основные направления налоговой политики.

Следует отметить, что системные исследования механизма налогового администрирования на региональном уровне были предприняты нами в рамках проекта, поддержанного Российским фондом фундаментальных исследований в 2006–2007 годах [1; 2]. Вместе с тем, концепция механизма налогового администрирования требует дальнейшего изучения вследствие динамизма социально-экономических процессов, перманентного реформирования отечественной налоговой системы, наличия накопленных противоречий распределения при помощи налоговых изъятий.

Отечественные экономисты уделили достаточно внимания теоретическим основам и практической организации в разных сферах финансового механизма. Финансовый механизм характеризуется как «совокупность способов организации финансовых отношений, применяемых обществом в целях обеспечения благоприятных условий для экономического и социального развития» [8, с. 66]. Профессором В. М.Родионовой детально исследован бюджетный механизм, определяемый ею как «комплекс специально разработанных и применяемых государством

© Д. А. Артеменко, 2009

форм организации бюджетных отношений, а также способов, приемов, методов, обеспечивающих перераспределение финансовых ресурсов между сферами общественной деятельности, отраслями экономики и территориями страны в интересах удовлетворения общегосударственных потребностей» [5, с. 65].

Содержание налогового механизма рассматривалось в ряде научных работ. Так, Р. Г. Сомоев включает в налоговый механизм виды, формы и методы организации налоговых отношений, способы их количественного и качественного определения [7, с. 56]. Т. Ф. Юткина определяет налоговый механизм как «комплекс трех взаимодействующих финансово-бюджетных сфер деятельности, регламентированный особыми правовыми нормами всего арсенала законодательных актов государства, определяющий установление, оценку плановых, фактически исполненных и прогнозных налоговых обязательств субъектов налоговых правоотношений (налоговое планирование), принятие научно обоснованных мер текущего вмешательства в ход исполнения бюджетов страны как стимулирующего характера (налоговое регулирование), так и санкционных мер воздействия при нарушении норм налогового законодательства (налоговый контроль)» [10, с. 147]. В. Г. Князев понимает под налоговым механизмом совокупность форм и методов налоговых отношений государства и налогоплательщиков, выделяя макроуровень налогового механизма, включающий прогнозирование, регулирование, контроль, а также микроуровень, предполагающий осуществление налогового планирования хозяйствующими субъектами [9, с. 253–255]. Л. П. Окунева рассматривает налоговый механизм как «совокупность организационно-правовых норм и экономических методов управления налогообложением» [4, с. 17].

Отдельные авторы делали попытку изучения организации и действия механизма мобилизации налогов. Так, Т. Ф. Романова выделяет в составе финансового механизма мобилизационный блок, связанный с методами формирования, распределения и перераспределения денежных средств, подчеркивая, что в нем важное место занимают налоговые, фискальные методы [6, с. 74], но не раскрывает ни его содержание, ни структуру.

Структурно-функциональный подход к теоретическому обоснованию механизма налогового администрирования как комплекса форм и методов управления налоговыми отношениями посредством специализированных государственных институтов, нацеленного на достижение стабильного поступления налоговых доходов в бюджетную систему и обеспечение баланса общественных и частных интересов, позволил сформировать представление о его мультимодальной структуре, в которой выделяются четыре основных модуля — организационный, контрольный, функциональный и правовой.

Содержание организационного модуля вытекает из задач, которые реализуются в практической деятельности Федеральной налоговой службы РФ как федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов, и призвано обеспечить условия для реализации указанных функций всеми структурными подразделениями налоговых органов.

Контрольный модуль представляет собой центральное звено механизма налогового администрирования. Контроль, как главное содержание работы налоговых органов, пронизывает любое направление их деятельности. Это предопределяет разнообразие тактических целей и задач налогового контроля, к числу которых относятся соблюдение налогового законодательства, проверка правильности исчисления налогов и других обязательных платежей, проверка качества постановки и ведения бухгалтерского учета объектов обложения, обеспечение своевременного и полного внесения в бюджет сумм налогов, причитающихся к уплате. В современных условиях в рамках контрольного модуля обособляется аналитическая сфера, в рамках которой, наряду с анализом состояния и развития налоговых отношений, находят реализацию и развитие методы аналитического обеспечения контрольных полномочий налоговых органов.

Содержательная значимость функционального модуля определяется инструментами и процедурами организации взимания налогов, а также выполнением налоговыми органами важных задач, косвенно влияющих на соблюдение фискальных интересов государства: регистрация и ведение реестров хозяйствующих субъектов, контроль за наличным денежным обращением, лицензирование и контроль операций с подакцизными товарами, представление интересов государства в делах о банкротстве, профилактическая деятельность,

Конструкция правового модуля представляет совокупность законов, нормативно-правовых актов исполнительных органов, судебных решений, локальных нормативно-правовых актов, принятых в соответствии с нормами налогового законодательства.

При этом в качестве целеполагающего результата действия механизма налогового администрирования можно определить способность налогового ведомства обеспечивать исполнение плательщиками налоговых обязательств, добиваться поступления налогов и сборов в бюджетную систему в те сроки и в тех объемах, которые предусмотрены законами о соответствующих бюджетах.

Совершенствование налогового администрирования в последние годы ориентировано прежде всего на организационные аспекты. Именно поэтому, рассматривая практические аспекты

формирования механизма налогового администрирования, следует особо выделить организационный модуль, в который включаются административная, юридическая и информационная сферы, включающие в себя разнообразные элементы.

Основным конструкционным элементом организационного модуля выступают налоговые администрации в виде системы Федеральной налоговой службы и ее территориальных подразделений. Остальные элементы имеют сопутствующее основному элементу содержание, позволяющее организовать административную, юридическую и информационную поддержку деятельности налоговых органов России.

Содержание организационного модуля вытекает из задач, которые реализуются в практической деятельности ФНС РФ как федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов.

Положением о Федеральной налоговой службе (утверждено Постановлением Правительства РФ от 30 сентября 2004 г. № 506) функции ФНС России как федерального органа исполнительной власти определены как осуществление:

— контроля и надзора за соблюдением законодательства РФ о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов, в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет иных обязательных платежей;
— контроля за производством и оборотом этилового спирта, спиртосодержащей, алкогольной и табачной продукции;
— контроля за соблюдением валютного законодательства Российской Федерации в пределах своей компетенции;
— государственной регистрации юридических лиц, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств;
— представления в делах о банкротстве и в процедурах банкротства требований об уплате обязательных платежей и требований Российской Федерации по денежным обязательствам.

Низовые инспекции организуются по типовой функциональной структуре, что позволяет повсеместно применять типовые технологические процессы, облегчающие многие операции за счет автоматизации налоговых процедур и их методической поддержки. В результате, за счет использования единых нормативных, методических, инструктивных, технических, программных средств и материалов обеспечивается наиболее рациональное использование трудовых и материальных ресурсов, создаются возможности совершенствования деятельности всей системы налоговых органов за счет единообразных управленческих решений.

Особое место среди организационно-административных мероприятий занимает обеспечение условий для реализации указанных функций всеми структурными подразделениями налоговых органов. Поэтому вышестоящие налоговые органы систематически проводят обследования и проверяют работу своих территориальных органов на всех уровнях, принимают меры к устранению недостатков и нарушений, а также заслушивают отчеты руководителей территориальных органов о состоянии контрольной работы, оказывают методическую и практическую помощь в ее организации, изучают и распространяют положительный опыт работы.

Накопление в налоговых органах значительного объема информации, в том числе конфиденциального характера, требует соответствующей организации информационной системы. Составными элементами такой системы выступают методы получения, хранения и передачи информации. Организация приема отчетности в электронном виде является основным направлением совершенствования форм и методов взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков в процессе приема налоговой отчетности. Практикой выработаны два способа приема отчетности в электронном виде:

— на магнитных носителях с представлением бумажных документов;
— по телекоммуникационным каналам связи — без бумажных носителей.

Прием отчетных данных на магнитных носителях позволяет сразу, после проверки и оформления арифметических ошибок камеральной проверки, ввести в базу данных электронный образ документа, не затрачивая на это ресурсы рабочего времени инспектора. В результате начисление налогов в карточки лицевых счетов плательщиков производится путем автоматического переноса информации по всем программным продуктам. Автоматизируется процесс составления налоговой отчетности.

Представление отчетности на магнитных носителях не устраняет необходимости посещения налоговых инспекций налогоплательщиками. Эта проблема решается при внедрении бесконтактных форм взаимодействия, что становится возможным при переходе на безбумажные технологии представления отчетности по телекоммуникационным каналам связи. Возможность сдачи налоговой отчетности в электронном виде по каналам связи позволяет оперативно принимать отчетность налогоплательщика и выдавать ему соответствующее подтверждение факта приема, а также существенно снизить потери рабочего времени налогоплательщиков в очередях.

Сложность вопроса привлечения налогоплательщиков к участию в обеспечении работы программных систем налоговых органов связана прежде всего с проблемами мотивации. При этом преимущества электронного документооборота для определенных категорий плательщиков не превалируют над необходимостью нести дополнительные материальные и финансовые затраты по подключению к системе. Поэтому перед налоговыми органами остро стоит проблема проведения разъяснительной работы с налогоплательщиками, доведения до них основных принципов и преимуществ данного способа представления отчетности, требований к техническим и программным средствам и привлечения их к сдаче отчетности в электронном виде. При этом принудительное внедрение является недопустимым.

В составе механизма налогового администрирования обособленно выделяется правовой модуль, значение которого весьма велико, поскольку налоговые отношения в России, в силу требований Налогового кодекса, осуществляются в границах правового поля. При этом следует иметь в виду, что налоговое законодательство весьма специфично и существует относительно обособленно в общей системе права. Такой подход законодателя соответствует мировой практике. Определения Налогового кодекса предполагают учет положений смежных отраслей законодательства (гражданского, семейного, трудового и др.) при приоритете значений юридических определений, принятых в целях налогообложения. Согласно ст. 11 Налогового кодекса РФ, институты, нормы и понятия в налоговом праве применяются в том значении, в котором они определены в налоговом законодательстве. И только при отсутствии подобного определения могут применяться их значения, определенные соответствующими законами других отраслей права.

Формируя правовой модуль механизма налогового администрирования и определяя его нормативную базу, следует исходить из иерархичности конструкции норм налогового права, основанной на верховенстве федеральных законов. В основе правового модуля находится налоговое законодательство. Налоговым законом признается нормативный акт, обладающий высшей юридической силой, принятый в установленном порядке представительным органом государственной власти. Налоговое законодательство регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию обязательных платежей налогового характера, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования решений, действий (бездействия) налоговых органов и их должностных лиц, привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Приоритетное положение в налоговом законодательстве занимает Конституция Российской Федерации, а также международные договоры и налоговые соглашения. На конституционных нормах основывается система налоговых законов, состоящая из Налогового кодекса, федеральных налоговых законов, законов и иных нормативных актов законодательных (представительных) органов субъектов Федерации, нормативных актов представительных органов местного самоуправления.

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) устанавливает систему налогов и сборов, а также общие принципы организации налогообложения, включающие в себя:

— основания для возникновения (либо изменения, прекращения) налогового обязательства и порядок исполнения обязанности по уплате налогов;
— принципы установления, введения в действия либо отмены региональных и местных налогов;
— права и обязанности участников налоговых отношений;
— формы и методы налогового контроля;
— ответственность за совершение налоговых правонарушений;
— порядок обжалования решений и действий налоговых органов.

В первой части Налогового кодекса законодательно закреплены и получили дальнейшее развитие конституционные права и гарантии, а также обязанности. Среди них можно выделить такие, как обязанность каждого платить законно установленные налоги; невозможность лишения кого-либо имущества иначе как по решению суда; недопустимость придания законам, ухудшающим положение плательщиков, обратной силы; обеспечение целостности единого экономического пространства; экономическая обоснованность вводимых налогов и недопущение произвольности их установления; презумпция невиновности плательщика; трактовка неясных и противоречивых положений налогового законодательства в пользу плательщика и др. Знание положений Конституции позволяет правильно ориентироваться в решении достаточно сложных и неоднозначных проблем налогообложения.

Налоговый кодекс определяет также состав законодательства о налогах субъектов РФ и муниципальных образований. В него включены отдельные законы и иные нормы, принятые в соответствии с кодексом, то есть при соблюдении всех общих принципов, в нем содержащихся. Налоговым кодексом закреплено право федеральных, региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, органов государственных внебюджетных фондов, таможенных органов издавать нормативные правовые акты по вопросам налогообложения. При этом издание подобных актов должно производится только в случаях, предусмотренных законодательно, а принятые акты не могут противоречить, дополнять или изменять законодательство о налогах и сборах.

В частности, случаем законодательного закрепления нормативного статуса правового акта Министерства финансов РФ является утверждение финансовым ведомством форм налоговых деклараций и порядка их заполнения, поскольку выполнение указаний финансовых органов по соблюдению методики составления налоговой декларации является обязанностью плательщика в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Приказы, инструкции и методические указания, издаваемые налоговыми и финансовыми органами, не относятся к актам законодательства и обязательны только для подразделений этих органов. Вместе с тем в качестве элемента нормативной базы налогового администрирования целесообразно включить методические разработки налоговых органов. Необходимо отметить также, что в условиях усложнения норм налогового законодательства возникает потребность в официальном толковании его отдельных положений, что с 2007 года законодательно вменено в обязанность финансовых органов и, соответственно, расширяет сферу нормативно-правовых источников.

В Налоговом кодексе сформулированы жесткие требования к налоговому законодательству, при несоблюдении которых нормативный правовой акт может быть в судебном порядке признан не соответствующим кодексу. Среди критериев несоответствия можно выделить: 1) издание правового акта органом, не имеющим на это полномочий, либо с нарушением установленной процедуры; 2) отмена либо ограничение прав, полномочий и обязанностей участников налоговых отношений, установленных кодексом; 3) запрет на действия участников налоговых отношений, разрешенные кодексом; 4) разрешение на действия участников налоговых отношений, запрещенные кодексом; 5) изменение оснований, условий и последовательности действий участников налоговых отношений; 6) изменение содержания понятий и терминов кодекса, а также иные противоречия общим началам либо буквальному смыслу конкретных положений кодекса. Учитывая вышеприведенные критерии, необходимо проведение тестирования нормативных актов на соблюдение установленных принципов.

Судебная система Российской Федерации включает в себя три вида правосудия: конституционное, арбитражное и судов общей юрисдикции. Совокупность судебных актов как результатов рассмотрения конкретных дел называется судебной практикой. Кроме того, к судебной практике можно отнести и руководящие разъяснения высших судебных органов по вопросам применения законодательства по конкретным проблемам. Значимость судебной практики для применения налогового законодательства трудно переоценить, несмотря на неоднозначность мнения специалистов относительно того, можно ли включать судебную практику в систему права. В современных условиях именно судебная практика играет ведущую роль в понимании и толковании норм налогового законодательства, устраняя пробелы и несоответствия, допущенные законодателем. Однако при включении судебной практики в состав нормативной базы налогового администрирования следует учесть проблему оценки обстоятельств конкретной ситуации судом, поскольку принятие судебного решения в спорной ситуации в пользу плательщика во многом определяется безупречностью действий последнего.

С вступлением в силу специальных глав Налогового кодекса РФ, посвященных раскрытию механизма исчисления и взимания отдельных видов налогов, в состав актов, формирующих нормативную базу налогового администрирования, может быть включен и еще один, четвертый уровень, а именно — учетная политика организации в целях налогообложения.

Комплексное применение на практике всех форм правовой регламентации налоговых отношений позволяет обеспечить соблюдение как государственных интересов, так и интересов налогоплательщиков и иных участников налоговых отношений.

Современная налоговая система должна быть справедливой, эффективной и доступной для понимания. Между тем в последнее десятилетие в Российской Федерации появились тенденции усложнения налогового законодательства, распространения затратных и малоэффективных мер налогового администрирования. В результате неоправданно высокое бремя налогов возлагается на рядовых налогоплательщиков и на производительный сектор экономики в целом, в то время как представители финансово-банковского сектора, сферы биржевой торговли, крупномасштабных международных валютных и кредитно-финансовых операций криминального бизнеса, искушенные в финансовых технологиях и пользующиеся услугами высококвалифицированных консультантов, обеспечили себе на практике налоговый иммунитет. Сложившаяся ситуация актуализирует разработку мероприятий по упрощению системы налогообложения, ликвидации наиболее явных пробелов в законодательстве, позволяющих состоятельным лицам вполне легально уклоняться от выполнения своих налоговых обязательств, по формированию атмосферы доверительных, основанных на взаимопонимании отношений с рядовыми налогоплательщиками. Налоговая система должна быть адекватна изменениям в хозяйственном механизме, что предполагает создание новых подходов к налоговому администрированию, совершенствование контрольных мероприятий и аналитических приемов, нацеленных на предупреждение, оперативное выявление и своевременное пресечение противоправных действий в налоговой сфере.

Это, в свою очередь, определяет необходимость создания целостного механизма, обеспечивающего организационные основы контрольно-экономических мероприятий, их планирования и проведения. Основными направлениями контроля за соблюдением налогового законодательства

являются проверка правильности исчисления налогов и других обязательных платежей и качества ведения бухгалтерского учета объектов обложения, обеспечение своевременного и полного внесения в бюджет сумм причитающихся налогов.

Теория административного права, изучающего нормативное регулирование системы государственного управления, утверждает, что управленческой деятельностью от имени государства могут заниматься только административные органы. При этом административное отношение основано на неравенстве сторон и наделении управляющей стороны властными полномочиями, позволяющими добиться исполнения соответствующих обязанностей от другой стороны. С правовой точки зрения далеко не все налоговые правоотношения могут быть отнесены к числу управленческих. Так, отношения по установлению и введению налогов и сборов не классифицируются как управленческие, поскольку они реализуются не в силу наличия административных полномочий у органов, принимающих акты законодательства о налогах и сборах, а в силу наличия суверенных прав публичного субъекта — государства. Отношения, возникающие в процессе взимания налогов и сборов, также не считаются управленческими, поскольку одной из сторон в этих отношениях опять же выступает публичный субъект — государство, а не орган административной юрисдикции. С юридической точки зрения управленческими отношениями признаются действия по осуществлению налогового контроля, поскольку в них в полной мере реализуются административные полномочия налоговых контролеров, а также отношения, возникающие при привлечении к налоговой ответственности лиц, виновных в совершении налоговых правонарушений.

Важными составляющими процесса налогового администрирования являются налоговые проверки со всеми присущими им процедурами: от выбора объекта до оформления постановления о наложении санкций по их результатам, а также взыскания в бюджет задолженности по налогам и сборам, по пеням и санкциям за нарушения налогового законодательства. Предварительный анализ состава плательщиков на стадии подготовки контрольных мероприятий позволяет выявить потенциальных нарушителей налогового законодательства, сосредоточить контрольные усилия на недобросовестных плательщиков (налоговых агентов), что способствует удешевлению налогового контроля, достижению эффективности контрольно-экономической работы, обеспечению приращения бюджетных доходов.

Следует учитывать, что в соответствии с действующим законодательством налоговые органы несут ответственность за полный и своевременный учет всех налогоплательщиков — юридических лиц и за проведение их документальных проверок по правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты в бюджет налогов и других платежей не реже одного раза в два года. При этом документальная проверка может не проводиться в этот срок, если налогоплательщик своевременно представляет документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов; если последняя проверка не выявила нарушений налогового законодательства; если увеличение размера имущества или иного объекта налогообложения организаций документально подтверждено; если отсутствуют документы и информация, ставящие под сомнение происхождение средств налогоплательщика или свидетельствующие о наличии нарушений налогового законодательства.

Учетные процедуры в системе контрольно-аналитических мероприятий включают в себя прием, ввод в базу данных и проверку бухгалтерской и налоговой отчетности, иных сведений от налогоплательщиков, а также ведение лицевых счетов, выявление недоимок и переплат, их взаимозачеты, возврат излишне уплаченных сумм, начисление пени, информирование плательщиков о результатах этой работы.

Основные направления аналитической работы налоговых органов сводятся к следующим:

— обобщение практики применения законодательства о налогах и сборах, анализ отчетных и статистических данных, результатов налоговых проверок;
— изучение опыта деятельности налоговых органов зарубежных стран и разработка предложений по его использованию в России;
— подготовка предложений по совершенствованию налоговой политики, организация с этой целью проведения научно-исследовательских работ в области налогообложения;
— обоснование направлений развития и совершенствования налогового законодательства, валютного законодательства и законодательства в области производства и оборота этилового спирта, спиртосодержащей, алкогольной и табачной продукции, а также законодательства о государственной регистрации юридических лиц;
— планирование налоговых поступлений, участие в разработке проектов бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов на соответствующий год.

Повышению уровня налоговых поступлений может способствовать как внесение изменений и дополнений в действующее законодательство о налогах и сборах, так и улучшение налогового администрирования. Налоговая реформа должна предусматривать, с одной стороны, снижение налоговой нагрузки и решение наиболее важных для бизнеса вопросов (ликвидация барьеров, препятствующих развитию инвестиций), а с другой стороны — большую открытость информации о плательщиках и сужение возможностей для уклонения от налогообложения.

Переориентация функции налоговой системы с фискальной на стимулирующую позволит без ущерба для экономики в полной мере использовать налоговые рычаги государственного регулирования, создавая предпосылки для экономического роста и притока инвестиций в производственную сферу, что, в свою очередь, позволит создать надежный фундамент для обеспечения стабильных поступлений в казну государства.

При этом в качестве целеполагающего результата действия механизма налогового администрирования можно определить способность налоговых органов обеспечивать исполнение плательщиками налоговых обязательств, добиваться поступления налогов и сборов в бюджетную систему в те сроки и в тех объемах, которые предусмотрены законами о соответствующих бюджетах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Артеменко Д. А., Хашева З. М., Белокрылова О. С., Поролло Е. В.,* Налоговое администрирование и налоговый контроль: теория и практика: Монография. Краснодар: Изд-во Южного института менеджмента, 2006.
2. *Артеменко Д. А. Хашева З. М., Поролло Е. В.* Налоговое администрирование: теория, механизм, региональная практика: Монография. Краснодар: Изд-во Южного института менеджмента, 2007.
3. Выступление В. В. Путина при представлении ежегодного Послания Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации 26 мая 2004 г. // Российская газета. 2004. 27 мая.
4. *Окунева Л. П.* Налоги и налогообложение в РФ. М.: Финстатинформ, 1996.
5. *Родионова В. М.* Государственный бюджет СССР и его роль в сбалансированном развитии экономики. М.: Финансы и статистика, 1985.
6. *Романова Т. Ф.* Финансовый механизм бюджетных учреждений: теория и методология. М.: Финансы и статистика, 2002.
7. *Сомоев Р. Г.* Общая теория налогов и налогообложения : учебное пособие. М.: ПРИОР, 2000.
8. Финансы / под ред. В. М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1994.
9. Финансы рыночного хозяйства. Энциклопедия рыночного хозяйства. М.: Экономическая литература, 2002.
10. *Юткина Т. Ф.* Налоги и налогообложение. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 147.

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О. А. ДОМБРОВСКАЯ

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет), преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 362021, Владикавказ, ул. Николаева, 44

Э. В. ТАЙМАЗОВ

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет), преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 362021, Владикавказ, ул. Николаева, 44

Условия развития промышленной политики современной России определяют необходимость расширения ее функционального содержания.

Ключевые слова: императив; развитие; промышленный.

Коды классификатора JEL: E 10.

Проблема промышленной политики относится к числу классических проблем экономической науки, обладающих большой историей и значительным теоретическим багажом. Ее корни — в первых попытках осмысления хода и результатов промышленной революции конца XVШ века. В советский период промышленная политика стала важнейшей составной частью государственной экономической политики; разработкой ее теоретических основ и обоснований эффективных стратегий ее осуществления занимались крупнейшие исследователи и практики [10].

Рыночная трансформация экономики России повлекла за собой коренной пересмотр ранее господствовавшей этатической парадигмы промышленной политики. В современной отечественной экономической литературе противоборствуют противоположные научные подходы к формированию и реализации данной политики:

— «либеральный» подход, сторонники которого исходят из принципа осторожной государственной и общественной поддержки формируемых рынком импульсов инновационной модернизации национальной промышленности с целью обеспечения ее глобальной конкурентоспособности;

— «реставрационный» подход, сторонники которого исходят из принципа возврата к государственному контролю, директивному управлению и национализации важнейших промышленных объектов.

Исследователи и практики, придерживающиеся либерального подхода, исходят из положений неоклассической экономической теории. Соответственно, они рассматривают промышленную политику как вмешательство государства в экономику, способное исказить действие рыночных механизмов и препятствующее оптимальному распределению ресурсов. Согласно принципам либерального подхода, государство не в состоянии эффективно определить истинные точки экономического роста, поэтому избранные им приоритеты в развитии секторов и отраслей будут вести к снижению общей экономической эффективности промышленного комплекса [2]. Последовательно либеральная концепция промышленной политики как политики по созданию конкурентной среды была принята Комиссией ЕС и развита в Маастрихтском договоре о ЕС, в соответствующем разделе которого отмечено: «Сообщество следит за тем, чтобы были обеспечены необходимые условия промышленной конкурентоспособности… Эта статья не является основанием для принятия сообществом каких-либо мер, могущих исказить конкуренцию» [3, с. 321].

Представители противоположной позиции, обосновывая ведущую роль государства в формировании и реализации промышленной политики, указывают на необходимость защиты промышленного комплекса от провалов рынка, обеспечения национальной экономической безопасности и долгосрочных стратегических интересов страны, которые рынок не способен учитывать, и др. [4]

Если в начале и середине 90-х годов XX века доминировал либеральный подход к формированию и реализации промышленной политики, то в последнее десятилетие имеет место последовательное укрепление вертикали государственной власти и, соответственно, огосударствление промышленной политики России. Характерно, что сторонники реставрации вертикали

© О. А. Домбровская, Э. В. Таймазов, 2009

государственной власти и ведущего положения государственного сектора в экономике отмечают высокие социальные издержки «невмешательства» в экономическое развитие, но почему-то оставляют без внимания рост бюрократических издержек государственного вмешательства в указанный процесс [5].

Указанному противоборству различных научных подходов соответствует стратегически невнятная промышленная политика современного российского государства, благодаря которой отечественная промышленность в условиях глобального экономического кризиса переживает более глубокую рецессию, чем аналогичные сферы экономики ЕС и США. Отметим, что данное обстоятельство пытаются использовать в своих интересах сторонники последовательного огосударствления промышленной политики, считающие, что государственная доля в активах национальной экономики современной России должна превысить уровень 60–65 %.

По существу, речь идет об утверждении специфического варианта «государственного капитализма», в рамках которого полный государственный контроль над крупным производством будет «слегка уравновешен» относительной автономией сферы малого и среднего частного бизнеса. Однако смысл эффективной промышленной политики состоит не в том, чтобы утвердить знак государственной собственности на руинах отжившего свой век индустриального комплекса, а в том, чтобы обеспечить эффективное развитие национальной промышленности, способной удовлетворить потребности современных экономических субъектов в передовых технологиях, оборудовании и продуктах личного потребления.

Кризисная ситуация побуждает к поиску новых подходов, факторов и инструментов промышленной политики, которые обладают наибольшим потенциалом инновационной модернизации соответствующей сферы экономики России. Вместе с тем, анализ предпосылок возникновения глобального экономического кризиса и его начального этапа приводит к выводам, отнюдь не подтверждающим правоту сторонников последовательного огосударствления промышленной политики.

Кризис, начавшийся в финансовой системе США, был инициирован государственной политикой безоговорочной и бесконтрольной поддержки двух гигантских ипотечных корпораций, сформировавших массив долговых обязательств, не имевших необходимого обеспечения. О. Ю. Мамедов справедливо отмечает, что ученые и практики, желающие списать текущий финансовый кризис на рынок, или сильно заблуждаются, или умышленно вводят людей в заблуждение — этот кризис вызван не законами рынка, а их нарушением со стороны государственных структур [6].

Соответственно, один из уроков современной кризисной ситуации в экономике России заключается в том, что глубина рецессии в национальной промышленности во многом обусловлена отсутствием механизма формирования долгосрочных сбережений и трансформации их в инвестиции, необходимые для модернизации основного капитала.

С одной стороны, государство накапливало рентные доходы от реализации сырьевых товаров и энергоносителей в составе специальных резервных фондов, не предназначенных для обеспечения потребностей инвестиционного процесса. С другой стороны, промышленные корпорации России были вынуждены привлекать для осуществления стратегических инвестиционных проектов заемные средства из-за рубежа. Указанное противоречие разрешилось в процессе вхождения в кризисную ситуацию — государственные валютные резервы были в значительной своей части израсходованы на покрытие корпоративной задолженности, сформировавшейся в промышленности.

Глобальный кризис побуждает к переосмыслению традиционных представлений о функциях и структуре промышленной политики. Для такого переосмысления конструктивна идея Э. Хансена о наличии существенной связи между циклом осуществления инвестиций и циклическим движением всей хозяйственной системы.

Э. Хансен исходит из кумулятивного вложения инвестиций, при котором инвестиционный процесс обладает потенциалом самовозрастания, сам себя усиливает, поскольку рост сбыта побуждает владельцев денег увеличивать объем инвестиций. В свою очередь, производство и рынки расширяются, занятость увеличивается. Но нельзя не отметить, что стремление продлить тот или иной достигнутый уровень стимулирования инвестиций покоится на весьма ненадежном основании — на расчете, что будут сколько-нибудь долго сохраняться прежние темпы возрастания конечного реального спроса [9, с. 605].

Рано или поздно инвестиции достигают предела, в системе возникают разрывы, и казавшийся бесконечным инвестиционный бум сменяется падением потребительского спроса, производства и инвестиционного процесса. Отметим в научной позиции Э. Хансена то особое внимание, которое автор уделил анализу взаимодействия инвестиционного процесса и производства, финансового и реального секторов хозяйственной системы. Адаптируя данную позицию к промышленной политике, выделим перспективную функцию последней — функцию обеспечения симметрии в развитии действительного и фиктивного капитала промышленных корпораций, а также симметрии во взаимодействии между реальным и финансовым секторами национальной экономики.

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 3

Потребность в расширении функционального содержания промышленной политики получила дополнительное подтверждение в современной кризисной ситуации, сложившейся в развитии мировой хозяйственной системы. При этом выяснилось, что государство, проводящее некорректную политику, способно своими действиями усугубить кризис и перевести его в острую фазу. Так, осенью 2008 года ошибочное устранение федерального правительства США от поддержки одного из системных инвестиционных банков «Леман Бразерс» привело к быстрому распространению кризиса по всей экономической системе США и далее, по всему мировому хозяйству.

Разрушение одного из центров финансово-инвестиционного комплекса спровоцировало глубокий спад производства в крупнейших промышленных корпорациях США, для которых обычное финансовое обеспечение трансформации производственных ресурсов в генерирующие выручку готовые продукты «вдруг» стало неразрешимой финансово-инвестиционной проблемой [8].

В свою очередь, бессистемное расходование российским правительством государственных финансовых резервов в фазе рецессии дополнительно дестабилизировало национальный промышленный комплекс и привело его в хаотичное состояние. Указанные резервы были бесцельно растрачены еще до наступления фазы депрессии, обозначающей потребность в ускоренном обновлении функционирующего основного капитала. Функциональная полнота и развитие системного характера государственного регулирования промышленного комплекса становятся императивами современной промышленной политики.

Глобальный экономический кризис продемонстрировал необходимость структурного изменения в системе промышленной политики, обеспечивающего ее инновационную стратегическую ориентацию. Речь идет об утверждении человеческого капитала в качестве доминирующего фактора формирования и реализации данной политики.

Теория инновационной фирмы исходит из следующего постулата: предприниматели создают новые возможности для получения прибыли и, тем самым, нарушают условия рыночного равновесия [4]. Однако для формирования указанных новых возможностей они нуждаются в инновационных факторах хозяйственного процесса. Одним из таких факторов является человеческий капитал.

Определяя человеческий капитал, отделим от фактора хозяйственного процесса, естественно вырастающего в рыночной среде, иллюзорный шлейф очередной чудесной «панацеи от всех бед». Мы имеем дело с высоко развитой формой капитала, под оболочкой которой скрыты творческие силы человеческой личности.

Но уровень развития данной формы ничего не меняет в природе капитала как экономического отношения. Известно, что капитализация любых личностных способностей — будь то способности к исполнению простой совокупности функций сборщика контейнеров или способности к созданию новых «высоких технологий», — превращает их в обыкновенный фактор производства стоимости и извлечения дохода. При этом имеет место экономическая редукция личности — все избыточные способности отделяются от нее и выводятся за пределы фактора хозяйственного процесса, в структуре которого остаются и закрепляются лишь те силы личности, что востребованы процессом возрастания стоимости.

Специфические характеристики человеческого капитала обусловлены тем, что фактором производства стоимости становится не вещь, а живой субъект, способный включиться в капитальную комбинацию не в качестве приобретенного для нее элемента, а в качестве ее творца:

— происходит капитализация личностного потенциала человека без отчуждения его от субъекта-носителя данного потенциала, то есть человеческий капитал входит в процесс производства стоимости вместе с субъектом и под его контролем. Этим человеческий капитал отличается от обычной рабочей силы, продажа которой превращает человека-носителя данной силы в субъектную оболочку фактора производства, применяемого под внешним контролем и в интересах других людей;
— человеческий капитал обладает субъектным характером, то есть он не может быть отчужден от системы личности того, кто сформировал в себе данную совокупность творческих способностей. Человек созидателен в своей деятельности, выступает как творец лишь постольку, поскольку он дан как личность. Все остальное, что отчуждено от системы личности и существует как деятельность, объективированная в продукте, должно быть отнесено к другим разновидностям капитала, материальным или нематериальным активам;
— человеческий капитал обладает способностью творчески преобразовать любые вверенные ему объектные и субъектные элементы общественного воспроизводства.

Приведенные выше характеристики последовательно формируются на различных уровнях развития человеческого фактора, посредством реализации сложных социально-экономических механизмов образования, рекреации, вовлечения в творческие процессы, освоения культурного наследия и др. [7].

Инновационная модернизация промышленности не может опираться на такую форму организации человеческого фактора, как рабочая сила. Человеческий капитал утверждается

в качестве адекватной формы организации человеческого фактора новой экономики и, соответственно, доминирующего фактора промышленной политики на всех уровнях ее формирования и реализации. Дефицит человеческого капитала соответствует наиболее опасному аспекту проблемы бедности населения современной России — бедности возможностей человеческого развития, отчуждения абсолютного большинства людей от глубоких знаний, навыков самостоятельного мышления и творческого поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л. А.* Логика экономического роста. М.: Ин-т экономики РАН, 2002.
2. *Гайдар Е. Т.* Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело, 2005.
3. Европейский союз на пороге XXI века. М.: Эдиториал УРСС, 2001.
4. *Лацоник У.* Теория инновационного предприятия // Terra economicus : сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века. М.: Наука-Спектр, 2008.
5. *Мамедов О. Ю.* Ребюрократизация — главный враг юного российского рынка // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Том 3. № 1.
6. *Мамедов О. Ю.* Экономическая тайна финансового кризиса-2008 // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Том 7. № 1.
7. *Полищук Е. А.* Человеческий капитал в экономике современной России: проблемы формирования и реализации. Ижевск: ИжГТУ, 2005.
8. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
9. *Хансен Э.* Экономические циклы и национальный доход. М.: Экономика, 1959.
10. *Ясин Е., Яковлев А.* Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. 2004. № 5.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНЦИИ

М. Г. ПОПОВЯН

Ростовский государственный строительный университет,
соискатель кафедры «Организации перевозок и дорожного движения»,
email: minass@aaanet.ru

В современной экономике транспортировка и доставка товаров конечному потребителю включает множество действующих лиц: производителей, подрядчиков, снабженческих организаций, посредников и других участников рынка, составляющих логистическую цепь. Используя приведенные в статье модели можно анализировать различные стратегии функционирования логистической системы с учетом совместного влияния поставщиков, потребителей, логистических операторов на эффективность их деятельности.

Ключевые слова: логистика, логистическая цепь, транспортировка, управление запасами, логистические потоки.

Коды классификатора JEL: 012, D40.

Транспортная логистика обеспечивает основу для взаимосвязей и создания цепей поставок в экономической деятельности, согласование экономических интересов всех участников транспортной цепи поставок товаров и устранение основных разрывов в целях участников системы товародвижения. В современной глобальной экономике при разветвленных дистрибутивных сетях транспортировка является критическим узлом в цепях поставок, поскольку без своевременной доставки товаров не будет обеспечено функционирование производственных процессов и произведенные товары не будут доставлены конечному потребителю. Однако современная логистика рассматривает транспортировку не только как изолированный этап доставки товаров, концепция сервис-ориентированной логистики требует предоставления основного продукта (транспортировки) в совокупности с сервисной оболочкой: ориентация на запросы потребителя, а не на процесс оказания транспортных услуг; создание открытого информационного пространства для интерактивного взаимодействия потребителей и операторов; создание сервис-ориентированной инфраструктуры в виртуальной среде, оптимизация взаимодействия виртуальных и реальных компонентов логистических цепей [1; 3]. Поэтому при реализации интегральной парадигмы осуществляется предоставление множества сервисных услуг, связанных с организацией товародвижения начиная с выбора метода транспортировки и заканчивая предоставлением информации о местонахождении товара и транспортного средства в реальном режиме времени. Информационное обеспечение должно позволять планировать логистические цепи поставок по оптимальным маршрутам, с использованием рационального вида транспорта и терминальных комплексов. Каждый из предлагаемых вариантов должен сопровождаться оценкой затрат на совершение поездки или доставки груза. Это особенно важно, так как результаты исследований показывают, что затраты на транспортировку и управление запасами составляют значительную часть общих логистических затрат и эти затраты имеют тенденцию к возрастанию (рис. 1; 2) [3; 6].

Такое динамическое развитие соответствует стратегии транспортной логистики. Это приводит к тому, что цепи поставок постоянно расширяются, включая не только непосредственно производителей, но и их подрядчиков, снабженческие организации, совместные предприятия. В этих условиях нарушения в любом звене цепи поставок могут оказывать негативное воздействие не только на функционирование предприятия-производителя, но на других участников этой цепи поставок. Поэтому необходимо создавать модели цепей поставок для оценки различных сценариев. Современный этап развития информационных технологий и моделирования логистических процессов открывает новые возможности для организации цепей поставок в логистических системах. Логистические операторы, которые обеспечивают потребности предприятий, должны быть готовы к формированию логистических цепей в динамических режимах, поскольку постоянно меняется дислокация объектов поставок, объем и время поставляемой продукции. Например, кроме стабильных цепей поставок могут быть созданы гибкие цепи поставок специально для данного клиента или вида товара, виртуальные логистические процессы обновляются. Дополнительными ограничениями при разработке цепей поставок являются

© М. Г. Поповян, 2009

пропускная способность элементов транспортной инфраструктуры, наличие соответствующих типов транспортных средств для доставки определенных видов грузов. Поэтому основные функциональные требования к логистическому менеджменту и организации информационных потоков для управления транспортной цепочкой заключаются в следующем: организация и управление доставкой грузов; организация электронного документооборота; мониторинг перевозочного процесса и контроль за соблюдением графиков и маршрутов движения; определение местоположения и приоритетов обслуживания клиентов в логистической цепи.

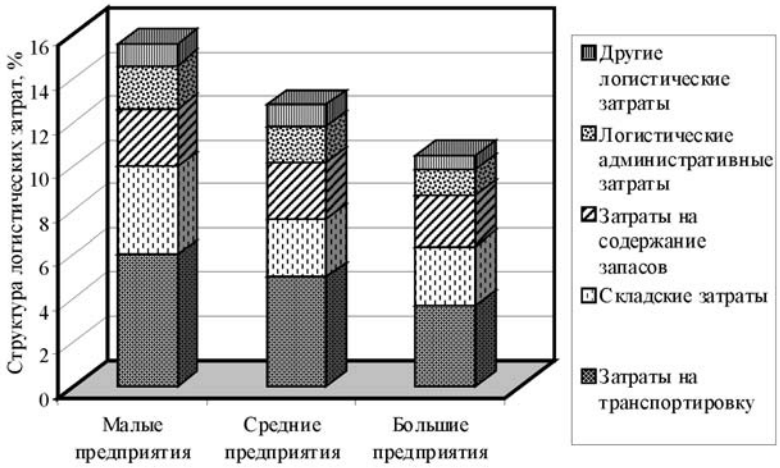

Рис. 1. Структура логистических затрат

Рис. 2. Оценка изменения логистических затрат

Таким образом, при анализе цепей поставок нельзя разрывать другие виды логистической деятельности от транспортировки. Поэтому рассмотрим комплексную структурную модель цепи поставок. Эту структурную модель можно представить в нескольких вариантах — как более упрощенную на конечном этапе функционирования предприятия, которую можно соотнести с микрологистической системой предприятия, так и полную модель для макрологистической системы.

При полном варианте модели цепи поставок на макроуровне необходимо начинать с представления макроуровня, который включает множество концернов или компаний $i \in I$. В свою очередь эти компании имеют в своей структуре множество различных предприятий, функционирующих на рынке услуг региона $m \in M$. Каждая производственная структура в рамках управляющих воздействий и ограничений своего концерна определяет оптимальную производственно-экономическую стратегию. Производители продукции или услуг при организации цепи поставок взаимодействуют с компаниями и логистическими провайдерами, которые связывают производителей и покупателей, обеспечивают продажи товаров и услуг, обработку товаров, хранение запасов, обеспечение сервиса; множество таких компаний составляет $j \in J$. Естественно, что продвижение товаров по цепи поставок обеспечивается различными транспортными операторами $t \in T$. Вся эта структурная модель функционирует для обеспечения $k \in K$ потребителей на рынке товаров и услуг.

Рассмотрим достаточно существенные различия, на которых строится модель цепи поставок для рассмотренной структурной схемы. В большинстве случаев при выборе оптимальных

вариантов функционирования логистических систем используется критерий минимума полных логистических затрат. Однако такой подход определенным образом идеализирует ситуацию. В реальной экономике существует конкурентная среда, и предприятия функционируют, прежде всего, исходя из целевых критериев, направленных на максимизацию прибыли, поэтому необходимо рассматривать баланс между критериями максимизации прибыли и критериями минимизации логистических затрат. Фактически необходимо применять многокритериальные подходы. Поэтому в приведенной структурной модели предположим целевую функцию как максимизацию прибыли каждым предприятием с учетом дохода от производства, затрат на производство продукции и трансакционных издержек:

$$\sum_{m=1}^{M}\sum_{j=1}^{J}\rho^{*}_{1imj}q_{imj} - \sum_{m=1}^{M} f_{im}(q_m) - \sum_{m=1}^{M}\sum_{j=1}^{J} c_{imj}(q_{imj}) \to \max \qquad (1)$$

при ограничениях

$$\sum_{j=1}^{J} q_{imj} = q_{im},\ m = 1, \ldots, M;$$

$$q_{imj} \geq 0,\ m = 1, \ldots, M;\ j = 1, \ldots, J,$$

где ρ^{*}_{imj} — стоимость единицы продукции, произведенной в i-й компании производителем m, при распределении и продаже дистрибьютером j;

q_{imj} — объем продукции, произведенной в i-й компании производителем m, при распределении и продаже дистрибьютером j;

$f_{im}(q_m)$ — функция стоимости производства в i-й компании производителем m, при распределении и продаже дистрибьютером j;

$c_{imj}(q_{imj})$ — трансакционные издержки в i-й компании производителем m, при распределении и продаже дистрибьютером j.

Приведенная модель (1) основана на выполнении равенства материальных потоков произведенной и потребляемой продукции. Это относится к потокам $q_{11}, \ldots q_{im}, \ldots q_{IM}$ на связях между головными компаниями и входящими в них производителями, материальным потокам Q^1 между производителями и логистическими провайдерами, материальным потокам Q^2 между логистическими провайдерами и потребителями. Можно допустить следующее условие сохранения материальных потоков в этих каналах:

$$\sum_{k=1}^{K}\sum_{t=1}^{T} q^{t}_{jk} = \sum_{i=1}^{I}\sum_{m=1}^{M} q_{imj},\ j = 1, \ldots, J, \qquad (2)$$

где k — множество потребителей товаров и услуг на рынке дорожного хозяйства региона;

t — множество транспортных операторов, обеспечивающих продвижение продукции в цепи поставок;

i — множество концернов или компаний, действующих на региональном рынке;

m — множество производителей, структурно входящих в концерны или компании.

Последнее условие можно истолковать таким образом, что общий объем продукции, проданный или раелизованный потребителям, равен общему объему произведенной продукции. При этом, конечно, каждый дистрибьютер в цепи поставок стремится максимизировать собственную прибыль.

Для того чтобы в полной мере иметь возможность формирования цепей поставок, необходимо составить модель транспортной сети, по которой осуществляются поставки, и сформировать критерии эластичного спроса для распределения потоков в сети. Модель сети должна включать в себя совокупность узлов, возможных связей между узлами, мест расположения всех участников цепи поставок, матрицу связей между пунктами отправления и назначения. В этой модели также должно выполняться условие равновесия потоков в сети:

$$f_a = \sum_{p \in P} x_p \delta_{ap},\ \forall a \in L, \qquad (3)$$

$\delta = 1$ если связь a входит в путь p,

$\delta = 0$ если связь a не входит в путь p,

где a — связи между узлами сети, входящие во множество L;

f_a — материальный поток на связи a;

x_p — материальный поток на пути p.

Затраты на транспортировку материального потока по всей цепи поставок суммируются по каждой связи, и это можно описать следующим образом:

$$c_p = \sum_{a \in L} c_a \delta_{ap},\quad \forall p \in P \qquad (4)$$

где c_p — затраты на транспортировку материального потока по всей цепи поставок;

c_a — затраты на транспортировку потока по связи a.

Информацию об этих затратах необходимо затем использовать в модели динамического равновесия в сети, сущность которой описывается в следующей форме: если в каждый момент времени для каждой пары матрицы OD издержки на единицу потока на рассматриваемом маршруте равны минимальным затратам именно в это время, то данная модель потоковых процессов соответствует состоянию динамического равновесия потока. Этот подход также известен как метод адаптивного распределения и может быть реализован в логистических системах при доступе к информации в реальном режиме времени [4; 5].

Проблема динамического распределения потоков в сети должна быть сформулирована в общем пространстве маршрутов потоков $h_k(t)$ для всех маршрутов $k0k_j$, представляющих совокупность возможных маршрутов для каждой i-й OD пары в момент времени t. Оценка маршрутов потоков в исследуемой области Ω удовлетворяют в любой момент времени $t0(0, T)$ потоку сохранения и неотрицательному ограничению, входящему в это условие:

$$\Omega = \left\{ h(t) \left| \sum_{k \in K_i} h_k(t) = g_i(t),\ i \in I;\ h_k(t) \geq 0 \right. \right\} \qquad (5)$$

где I — совокупность всех OD пар в сети;

T — время моделирования;

$g_i(t)$ — доля спроса для i-й пары OD во временном интервале t.

Этот подход допускает, что оптимальные пользователи в равновесных условиях могут быть определены следующим образом:

$$s_k(t) = \begin{cases} u_i(t) & \text{если} \quad h_k(t) > 0 \\ \geq u_i(t) & \text{в ином случае} \end{cases}$$
$$u(t) = \min_{k \in K_i} \{ s_k(t) \}, \qquad (6)$$

где $s_k(t)$ — время прохождения k-го участка маршрута.

Методы динамического распределения потоков в сети позволяют также в интегрированной оболочке реализовать различные стратегии управления запасами. Практические примеры функционирования наиболее эффективных логистических систем показывают, что политика управления запасами должна быть интегрированной. Поэтому необходимы дифференцированные подходы при разработке интегрированных моделей управления запасами в цепях поставок, которые обеспечивают принятие общих решений в логистических системах при управлении запасами и конкурентных решений в вопросах производственной деятельности. Таким образом, для создания моделей управления запасами необходимо сформулировать условия взаимодействия производителей, потребителей и посредников в логистических системах. Как и в реальных логистических системах, потребители находятся в различных пунктах и различаются по уровню спроса. Но в соответствии с классическими моделями экономики функция спроса для каждого потребителя является идентичной по основным свойствам — функция спроса является убывающей и выпуклой относительно цены продукта. Таким образом, необходимо установить стратегию управления запасами в логистической системе при условиях, когда производитель имеет целью максимизацию прибыли, имеет возможности задавать основные параметры системы управления запасами, в то же время каждый потребитель проводит самостоятельную экономическую политику.

Базовые аналитические выражения, которые можно использовать при реализации этого алгоритма, приведены в литературе по логистике [1; 3; 7]. На первом шаге определяется минимальное значение оптовой цены и для этих условий вычисляется общая прибыль производителя. Минимальное значение прибыли $c_p^{\min}$ для заданного объема поставляемой продукции P вычисляется по уравнению:

$$P = \sum_{i=1}^{m} D_i(p_i^*(c_p^{\min})), \qquad (7)$$

где P — общий объем поставляемой продукции;

p_i — стоимость поставляемой продукции для i-го потребителя;

D_i — функция спроса для i-го потребителя.

Общая функция спроса D_i обычно описывается моделью Кобба—Дугласа. Оценка параметров функции Кобба-Дугласа, которая задает зависимость объема поставляемой продукции имеет вид:

$$D_i(p_i) = K_i p_i^{-e_{pi}}; \qquad (8)$$

где K_i — коэффициент функции спроса для i-го потребителя;

e_{pi} — коэффициент эластичности функции спроса.

Для этого значения оптовой цены определяется общая прибыль:

$$NP_m(c_p^{\min}) = \sum_{i=1}^{m} D_i(p_i^*(c_p^{\min}))(c_p^{\min} + \varsigma_i - c_m - \phi_i) - \\ - \sqrt{2H_p(\sum_{i=1}^{m} \frac{D_i(p_i^*(c_p^{\min}))^2}{P} + \sum_{i=1}^{m} \frac{D_i(p_i^*(c_p^{\min}))L_{bi}H_{bi}}{L_{bi} + H_{bi}})(\sum_{i=1}^{m} S_{bi})}, \quad (9)$$

где Φ_i — транспортные затраты на доставку товара для i-го потребителя;

L_{bi} — затраты на заказ для i-го потребителя;

c_p — оптовая цена единицы продукции;

ς_i — затраты на создание и хранение запасов для i-го потребителя;

S_{bi} — фиксированные расходы производителя по управлению запасами для i-го потребителя;

H_p — затраты на содержание запасов производителем;

c_m — стоимость произведенной единицы продукции.

На следующем шаге определяется оптимальное значение оптовой цены в цепи поставок по следующим уравнениям:

$$NP_m(c_p) = \sum_{i=1}^{m} D_i(p_i^*(c_p))(c_p + \varsigma_i - c_m - \phi_i) - \\ - \sqrt{2H_p(\sum_{i=1}^{m} \frac{D_i(p_i^*(c_p))^2}{P} + \sum_{i=1}^{m} \frac{D_i(p_i^*(c_p))L_{bi}H_{bi}}{L_{bi} + H_{bi}})(S_p + \sum_{i=1}^{m} S_{bi})} \quad (10)$$

при условии

$$\frac{\partial NP(c_p)}{\partial c_p} = 0. \quad (11)$$

На основе приведенных выше моделей разработан алгоритм — программное обеспечение для определения эффективных параметров в цепи поставок (рис. 3).

Модельное исследование различных сценариев поведения логистической системы с учетом конкуренции между логистическими операторами показывает, что предложенные экономико-математические модели имеют ряд ценных отличительных свойств. Прежде всего, это влияние коэффициента эластичности каждого логистического оператора на общую ситуацию на рынке логистических услуг, как это и происходит в реальных экономических системах. Рассмотрим пример моделирования ситуации при изменении коэффициента эластичности для одного из логистических операторов при следующих условиях. В логистической системе функционируют три логистических оператора и у одного из них происходит увеличение коэффициента эластичности с 1,9 до 2 при сохранении неизменными всех остальных параметров. В наибольшей степени это изменение сказывается на эффективности работы именно этого оператора, поскольку происходит существенное падение его прибыли, но в то же самое время прибыль других операторов возрастает. В табл. 1 приведены результаты расчетов по одному из сценариев.

Таблица 1

Изменение прибыли операторов с различными коэффициентами эластичности

Оператор с изменяемым коэффициентом эластичности (коэф. эластичности/прибыль)	Оператор с постоянным коэффициентом эластичности 1,93	Оператор с постоянным коэффициентом эластичности 1,95
1,9/4293,823	3575,27	3165,241
1,91/4056,566	3590,878	3179,356
1,92/3816,518	3590,878	3179,356
1,93/3606,628	3606,628	3193,602
1,94/3393,743	3606,628	3193,602
1,95/3193,602	3606,628	3193,602
1,96/3019,098	3622,521	3207,979
1,97/2841,49	3622,521	3207,979
1,98/2674,469	3622,521	3207,979
1,99/2529,264	3638,561	3232,49
2,00/2380,952	3638,561	3222,49

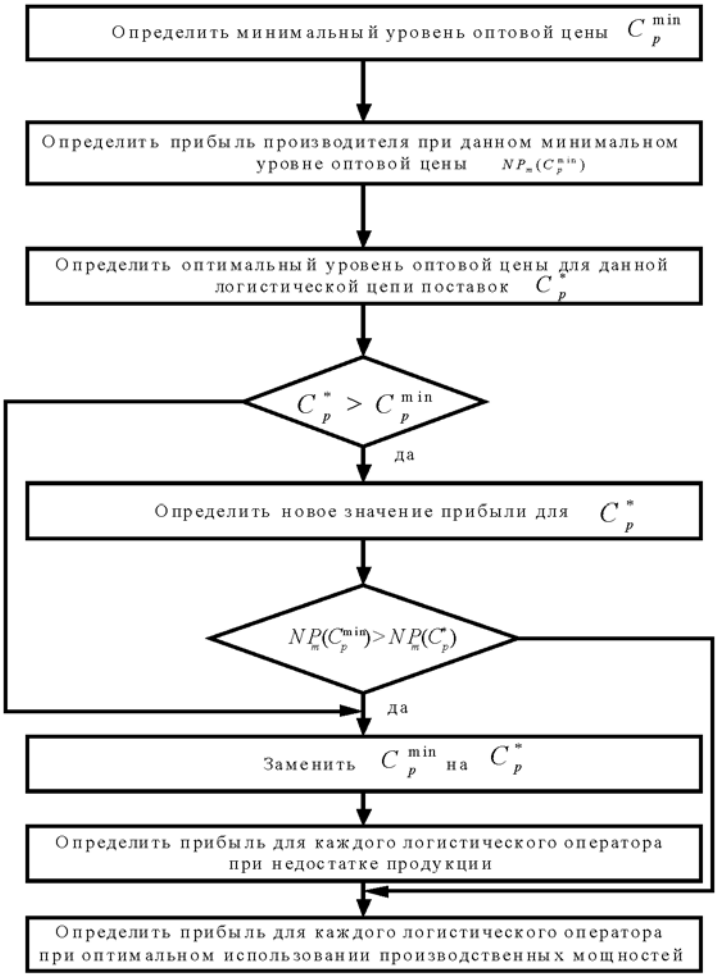

Рис. 3. Алгоритм равновесного состояния цепи поставок

Таким образом, при реализации рассмотренного подхода получена комплексная модель функционирования логистической системы, которая имеет следующие отличительные свойства: анализируется поведение одновременно множества участников логистических процессов, ведущих конкурентную борьбу; коэффициент эластичности позволяет дифференцировать поведение различных операторов; модель управления запасами построена на принципах интеграции, при моделировании учитываются как критерии минимизации логистических затрат, так и критерии прибыли предприятий. Очевидно, что такие свойства модели приближаются к реальным условиям функционирования логистических систем. Используя приведенные в статье модели можно анализировать различные стратегии функционирования логистической системы с учетом совместного влияния поставщиков, потребителей, логистических операторов на эффективность их деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бауэрсокс Д., Клосс Д.* Логистика. Интегрированная цепь поставок. Пер. с англ. ЗАО «Олимп-Бизнес». М., 2001.
2. *Миротин Л. Б., Некрасов А. Г.* Логистика интегрированных цепочек поставок. М.: Экзамен, 2003.
3. Модели и методы теории логистики: учеб. пособие / под ред. В. С. Лукинского СПб.: Питер, 2003.
4. *Barcelo J., Casas J.* Stochastic Heuristic Dynamic Assignment based on AIMSUN Microscopic traffic simulator / Transportation Research Records. 2006. No. 1964. PP. 70–79.
5. *Friesz T., Bernstein D., Smith T., Tobin R., Wie B.* A Variational Inequality Formulation of the Dynamic network user equilibrium problem // Operations Research. 1993. № 41. PP. 179–191.
6. State of Logistics in the Baltic Sea Region // LogOn Baltic Masters Reports. Turku School of Economics. 2007. p. 137
7. *Yuang Y., Liang L., Huang G.* Leader-follower Game in Vendor Managed Inventory System with Limited Producton Capacity Considering Wholesale and Retail Prices // International Journal of Logistics: research and applications. 2006, vol. 9, 335–350.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРИРОДООХРАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Е. М. БАЯН

Южный федеральный университет,
кандидат технических наук, ст. преподаватель
e-mail: ek-bayan@yandex.ru

В статье рассматривается современное состояние финансирования деятельности в области охраны окружающей среды, проводится анализ различных (бюджетных и внебюджетных) источников материального обеспечения природоохранных мероприятий. Предлагаются меры по улучшению финансирования сохранения и восстановления окружающей среды и природных ресурсов.

Ключевые слова: финансирование природоохранных мероприятий, плата за негативное воздействие на окружающую среду; экологическое страхование.

Коды классификатора JEL: 032, Q57.

Основные источники финансирования

В соответствии с Конституцией Российской Федерации каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, каждый обязан сохранять природу и окружающую среду, бережно относиться к природным богатствам, которые являются основой устойчивого развития, жизни и деятельности народов, проживающих на территории Российской Федерации.

Таким образом, охрана окружающей среды в Российской Федерации признана делом общенационального значения и, как любое дело, требует финансовых вложений. При этом цель финансирования природоохранной деятельности — это не только ликвидация последствий экологических катастроф, но в первую очередь, недопустимость их появления.

Основными источниками финансирования природоохранных мероприятий в Российской Федерации являются:

- федеральный бюджет;
- бюджеты субъектов федераций (в частности, бюджет Ростовской области) и бюджеты органов местного самоуправления;
- собственные средства предприятий, учреждений и организаций;
- инвестиции;
- добровольные взносы и пожертвования физических и юридических лиц.

Кроме того, существуют и другие возможности финансирования экологических проектов: например, из фондов экологического страхования, за счет кредитов банков и пр. В конце 1990-х годов в России существовала также практика финансирования из так называемых «экологических фондов». К сожалению, в настоящее время этот механизм практически не реализуется, так как действующая редакция Федерального закона № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» их наличия не предусматривает [9].

Средства из основных источников распределяются в зависимости от значимости природоохранного мероприятия.

Финансирование природоохранных мероприятий из бюджетов различного уровня

Из бюджета Российской Федерации финансируются разработка и совершенствование нормативных природоохранных актов, осуществление федеральных целевых программ, мероприятия по изучению объектов окружающей среды и другие. Последние годы для этих нужд выделялись суммы, составлявшие менее 0,2 % от всех федеральных расходов (табл. 1). Для примера можно соотнести затраты на охрану окружающей среды с ВВП: по планированию средств на 2009 год ВВП составляет 40420 млрд руб., то есть на охрану окружающей среды приходится 0,03 % от ВВП. Это примерно в 6–8 раз ниже, чем в промышленно развитых странах, и, конечно, не компенсирует возрастающей нагрузки на окружающую среду.

Из бюджетов субъектов федераций финансируются природоохранные программы областного и краевого значения.

© Е. М. Баян, 2009

Например, из бюджета Ростовской области на выполнение мероприятий по охране окружающей среды и природных ресурсов в 2007 году выделены средства в объеме 106,591 млн руб. [15], в том числе на финансирование:

- мероприятий по геологическому изучению недр и воспроизводству минерально-сырьевой базы — 43,804 млн руб. (финансирование работ по поиску запасов подземных пресных вод с целью обеспечения устойчивого водоснабжения населения и объектов экономики области, а также поисково-оценочных работ на кварцевые пески и переоценку запасов цементного и кремнистого сырья на территории области с целью создания ресурсной базы производства строительных материалов);

Таблица 1

Соотношение затрат на охрану окружающей среды с расходной частью бюджета Российской Федерации

Год	Расходная часть бюджета в тыс. руб.	Затраты на охрану окружающей среды	
		в тыс.руб.	в % от расходной части бюджета
2006 (факт)	4 284 803 300	6 642 021	0,155
2007 (факт)	5 986 561 831,4	8 199 713	0,137
2008 (план)	5 781 044 997,2	9 329 630,9	0,161
2009 (план)	8 709 781 744	12 870 334,1	0,148

Источники: [10; 11; 12; 13].

- мероприятий по восстановлению, охране и использованию водных объектов — 44,636 млн руб. (выполнение работ по расчистке р. Грушевка в Октябрьском районе, р. Большая в Кашарском районе, р. Глубокая в г. Миллерово и р. Мечетка в Зерноградском районе, разработка проектов по расчистке русла р. Старый Дон в Константиновском районе и старого русла р. Дон (старицы) в ст. Старочеркасской и пр.);
- природоохранных мероприятий — 18,151 млн руб. (продолжена работа по «Ведению Красной книги Ростовской области», профинансированы мероприятия по сохранению биоразнообразия и осуществлению охраны водно-болотных угодий международного значения и охранной зоны государственного природного заповедника «Ростовский» и мероприятия по сохранению памятников природы Ростовской области в Мартыновском районе и городах Волгодонске и Таганроге).

Кроме того, в 2007 году были выделены средства из резервного фонда Администрации Ростовской области для утилизации пришедших в негодность пестицидов и ликвидации на территории области мест их хранения. В результате перезатарено и вывезено на полигон СПб ГУПП «Полигон «Красный Бор» (г. Колпино) с территории Семикаракорского района 196,7 тонн и с территории Азовского района 76,96 тонн пришедших в негодность пестицидов.

Для сравнения в 2006 году на выполнение мероприятий по охране окружающей среды и природных ресурсов из областного бюджета было выделено 53,9 млн руб., то есть в два раза меньше [14].

По данным Комитета по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области в соответствии с Областной целевой программой в области охраны окружающей среды и рационального природопользования на 2007–2010 годы комитетом в 2008 году «профинансировано мероприятий на сумму 263,6663 млн руб., в том числе из федерального бюджета 99 005,4 тыс. руб., из областного бюджета 164,6609 млн руб.» [16]. При этом на природоохранные мероприятия выделено 37,8052 млн руб., в том числе из федерального бюджета — 334 тыс. руб., из областного бюджета — 37,4712 млн руб.

Финансирование природоохранных мероприятий из бюджетов органов местного самоуправления рассмотрим на примере города Ростова-на-Дону (табл. 2). Можем констатировать резкое снижение затрат на охрану окружающей среды в 2008 году при росте расходной части бюджета в целом. Однако радует, что на 2009 год планируется выделить в 10 раз больше средств на природоохранные нужды города (более 5 % от расходной части бюджета). Причем по состоянию на 14.08.2009 на охрану окружающей среды уже использовано 577 468,9 тыс. руб., что явно превышает показатели прошлого года [19]. Анализ причин подобного неравномерного финансирования из городского бюджета в последние годы должен проводиться комплексно и может служить предметом отдельного исследования.

В соответствии с Отчетом о деятельности комитета по охране окружающей среды администрации города в 2007 году основными направлениями деятельности комитета по охране окружающей среды году являлись:

- ♦ разработка муниципальных правовых актов, регламентирующих порядок и механизмы взаимодействия отраслевых и функциональных органов администрации города при организации мероприятий по охране окружающей среды;

♦ контроль за выполнением положений действующих нормативных правовых актов;
♦ контроль за сохранностью и воспроизводством зеленого фонда города [19] .

Таблица 2

Соотношение затрат на охрану окружающей среды с расходной частью бюджета г. Ростова-на-Дону

Год	Расходная часть бюджета в тыс. руб.	Затраты на охрану окружающей среды	
		в тыс. руб.	в % от расходной части бюджета
2006 (факт)	8 984 326,4	216 897,6	2,14
2007 (факт)	13 442 016,2	319 987,6	2,38
2008 (факт)	17 570 781,0	136 663,9	0,78
2009 (план)	24 144 970,0	1 391 426,1	5,76

Источники: [8; 7; 19].

При анализе бюджетных источников следует отметить «остаточный принцип» финансирования природоохранных мероприятий. С одной стороны, это понятно: «поднимать» экономику России и одновременно улучшать экологическую обстановку сложно, так как охрана окружающей среды затратна и обременительна для производства. С другой стороны, беречь природу нужно, и все это понимают. Опыт развитых стран предполагал последовательное развитие индустрии и экологии. Например, в прошлом веке река Темза (Лондон) представляла собой сточную канаву, в настоящее время — это полноценная река, за которой установлен строгий контроль. Тем не менее, даже с учетом опыта других стран не следует пагубно и бесконтрольно загрязнять окружающую среду, иначе это может привести к необратимым последствиям.

Также отметим, что за счет бюджетных средств вырабатываются определенные концепции, разрабатываются целевые программы, нормативно-правовая документация. Конкретные природоохранные работы (капитальное строительство очистных сооружений и пр.) финансируются из других источников.

Внебюджетные источники финансирования природоохранных мероприятий

В условиях дефицита государственного бюджета в России особое внимание в последние годы уделяется внебюджетным источникам финансирования в сфере охраны окружающей среды.

Так, например, средствами, выделяемыми на природоохранные нужды, могут служить инвестиции, в том числе зарубежных промышленно развитых стран. Одним из механизмов привлечения такого финансирования является Российская программа организации инвестиций в оздоровление окружающей среды (РПОИ), являющаяся частью рамочной программы по окружающей среде, разработанной в 1994 году Правительством РФ совместно с Международным банком реконструкции и развития, Глобальным экологическим фондом, Евросоюзом, правительствами Норвегии, Канады, США, Финляндии, Швейцарии [5]. Финансовыми ресурсами РПОИ являются средства экологического займа, гранта правительства Швейцарской Конфедерации и российских предприятий-получателей займов РПОИ. Финансируемые инвестиционные проекты проходят процесс отбора по экологическим, технологическим и финансовым критериям. При этом речь идет о софинансировании природоохранных мероприятий: максимальный размер средств РПОИ составляет не более 70 % от общей стоимости проекта [3]. Данные средства, как правило, передаются в виде кредитов на льготных условиях. За последние годы потрачено 31,6 млн долл. США (кредитных ресурсов РПОИ) на реализацию пяти инвестиционных проектов в ОАО «Архангельский ЦБК» (два проекта), ОАО «Соломбальский ЦБК», ОАО «Пласткард» (г. Волгоград) и ОАО «Котласский ЦБК». Проекты были направлены на снижение техногенной нагрузки на окружающую среду и предусматривали модернизацию производства [17].

Одним из эффективных экономических рычагов регулирования природопользования является льготное кредитование предприятий, осуществляющих мероприятия по оздоровлению окружающей среды. Система кредитования должна быть построена так, чтобы предприятиям было выгодно проводить природоохранные мероприятия, а банкам выдавать кредиты на указанные цели. Компенсация возможных потерь банков при выдаче льготных кредитов может осуществляться предоставлением им налоговых льгот.

Одним из возможных источников финансирования природоохранных мероприятий могли бы стать накопления страховых компаний. В развитых европейских странах предусмотрено экологическое страхование, являющееся страхованием возможных экологических рисков при нанесении вреда окружающей среде в случае аварий или иных действий.

В Гражданском кодексе РФ указано, что «законом могут быть предусмотрены случаи обязательного страхования жизни, здоровья и имущества граждан за счет средств, предоставленных из соответствующего бюджета (обязательное государственное страхование)» [1]. А действующая редакция Федерального закона «Об охране окружающей среды» говорит о том, что «в Российской Федерации может осуществляться обязательное государственное экологическое страхование» и что «экологическое страхование в Российской Федерации осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации» [9]. Закон «Об экологическом страховании» так не был принят, хотя и был по инициативе МЧС России разработан законопроект. Регулирование экологического страхования осуществляется в рамках гражданского страхования или в федеральных отраслевых законах.

Несмотря на то что в соответствии со статьей 3 Федерального закона «Об экологической экспертизе» любая намечаемая хозяйственная и иная деятельность потенциально экологически опасна, правовое регулирование страхования экологических рисков в отношении одних видов деятельности закреплено, а в отношении других — нет. Например, отсутствуют соответствующие нормы в Федеральных законах № 76-ФЗ от 02.05.1997 «Об уничтожении химического оружия», № 89-ФЗ от 24.06.1998 «Об отходах производства и потребления», № 109-ФЗ от 19.07.1997 «О безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами», тогда как степень экологической опасности этих сфер весьма высока.

И только в Федеральном законе от 21.07.1997 № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» конкретно говорится о том, что «организация, эксплуатирующая опасный производственный объект, обязана страховать ответственность за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей среде в случае аварии на опасном производственном объекте».

Безусловно, что создание и внедрение эффективной системы экологического страхования в России при государственной поддержке позволит увеличить поступление денежных средств из внебюджетных источников на предупреждение негативных последствий деятельности рисковых предприятий. Несмотря на то что природопользователи должны будут вносить регулярные страховые взносы из собственных средств, для крупных экологически опасных производств это обеспечит защиту имущественных интересов в случае аварийного загрязнения окружающей среды и тем самым увеличит стабильность предприятия и повысит конкурентоспособность предприятий.

Таким образом, можем сделать вывод, что при определенных законодательных решениях реализация принципов экологического страхования может обеспечить как компенсацию убытков за загрязнение окружающей среды при авариях, так и формирование дополнительных источников финансирования природоохранных мероприятий за счет средств страховых компаний.

Собственные средства предприятий как источник финансирования природоохранной деятельности

В соответствии с Федеральным законом «Об охране окружающей среды» одними из основных принципов охраны окружающей среды являются «платность природопользования и возмещение вреда окружающей среде» и «презумпция экологической опасности планируемой хозяйственной и иной деятельности» [9]. Из этого следует, что именно хозяйствующие субъекты должны оплачивать природоохранную деятельность на используемой территории.

Не секрет, что организация экологически безопасного производства требует материальных затрат и руководители организаций стараются выполнить лишь необходимый (диктуемый законодательством) минимум мероприятий. Напрашивается вывод: предприятию должно быть экономически выгодно экологически грамотно вести свою деятельность. Для стимулирования этого существует два основных механизма: штрафные санкции и поощрительные мероприятия.

Для оценки этих механизмом углубимся в систему взимания экологических платежей. В соответствии со статьей 16 Федерального закона «Об охране окружающей среды» «негативное воздействие на окружающую среду является платным». Причем «Внесение платы … не освобождает субъектов хозяйственной и иной деятельности от выполнения мероприятий по охране окружающей среды и возмещения вреда окружающей среде» [9]. Порядок определения и нормативы платы определяются постановлениями Правительства РФ [4; 6], нормативными актами государственных природоохранных органов, например Инструктивно-методическими указаниями по взиманию платы за загрязнение окружающей природной среды [2], приказами Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору и пр.

К штрафным санкциям относятся: плата за сверхлимитное загрязнение окружающей среды, собственно штрафы за нарушение законодательства и пр. Причем платежи за нормативное негативное воздействие входят в состав себестоимости продукции, а платежи за сверхлимитное размещение отходов (как и штрафы) осуществляются за счет прибыли, остающейся в распоряжении юридического лица (или предпринимателя). Это подчеркивает стимулирующий характер платности.

К поощрительным мероприятиям можно отнести корректировку платежей за загрязнение окружающей среды или предоставление предприятиям-природопользователям налоговых, кредитных и иных льгот при внедрении малоотходных, ресурсосберегающих технологий.

Так, постановлением Правительства Российской Федерации от 28.02.1992 № 632 с целью стимулирования разработки и внедрения комплексных природоохранных планов предусмотрена корректировка платежей природопользователей. Разделом 6 Инструктивно-методических указаний по взиманию платы за загрязнение окружающей природной среды установлен порядок корректировки размеров платежей природопользователей с учетом освоения ими средств на выполнение природоохранных мероприятий. Согласно законодательству, природопользователи имеют право обращаться в территориальные природоохранные органы с предложениями по понижению размеров платы за загрязнение окружающей среды или частичному освобождению от нее с необходимыми обоснованиями и расчетами. Территориальные органы рассматривают подготовленные предложения и обоснования. При решении вопроса об освобождении от платы за загрязнение учитывается соблюдения природопользователем установленных ему лимитов размещения отходов. Предложения в соответствии с законодательством утверждаются органами исполнительной власти. Несмотря на то что возможность корректировки имеется, реально данный механизм в последние годы не работает.

Отметим также, что природопользователи не только обязаны обеспечить безопасную деятельность на собственном предприятии, но и имеют право участвовать в долевом финансировании городских (областных, федеральных — в зависимости от уровня организации) программ. Для того чтобы привлечь их к этому, необходимы определенные блага. В соответствии с законодательством «природопользователи, участвующие в долевом финансировании мероприятий по охране окружающей среды, проводимых в рамках региональных и межрегиональных программ за счет собственных средств, могут освобождаться от платежей за загрязнение на сумму долевого взноса», то есть такая возможность существует, осталось лишь разработать механизм ее реализации.

Кроме того, участие в любых экологических акциях повышает имидж компаний. Например, в развитых странах обеспеченные граждане предпочитают покупать товары в биоразлагаемых упаковках или продукты, изготовленные по экологичным технологиям (малоотходным, ресурсосберегающим и пр.). Это стало возможным благодаря многолетней агитационной работе государства, общественных организаций и социальных структур по экологическому воспитанию и образованию населения. Российское общество находится на этапе становления (или восстановления) культурных ценностей, и, безусловно, уделять внимание этому вопросу нужно.

В качестве примера можно рассмотреть общественную деятельность компании «Балтика». Имея заводы во всех регионах страны, руководство компании уделяет много внимания вопросам охраны окружающей среды в соответствии с разработанной Экологической политикой, что рассматривается как «одно из главных условий устойчивого развития бизнеса, укрепления авторитета компании в России и за рубежом как организации высокой социальной ответственности». [18]. Компания реализует проекты по трем направлениям: снижение воздействия на окружающую среду, экономия природных ресурсов, оптимизация обращения с отходами. Кроме того, пивоваренная компания «Балтика» проводит экологические конкурсы, тематические столы и акции. Например, конкурс «Любимый дворик», направленный на благоустройство дворовых территорий, проходит в Ростове-на-Дону уже третий раз, награда за победу в номинации — сертификат на сумму 15 тыс. руб.

Проведя анализ всех источников и оценив их вклад в финансирование природоохранных мероприятий с учетом экономического состояния Российской Федерации можно сделать вывод, что основным внебюджетным источником все-таки остаются средства предприятий-природопользователей. Учитывая это, следует оказать поддержку бизнесу, так как в настоящее время, при низкой экологической ответственности граждан, только экономически выгодные мероприятия проводятся на предприятии. При этом было бы хорошо, чтобы руководство компаний имело возможность выбора в механизмах стимулирования экологической деятельности.

В качестве мер, которые могли бы улучшить ситуацию по финансированию природоохранных мероприятий, можно предложить:

— в законодательном порядке установить долю ВВП, которую общество намерено ежегодно выделять для планового решения экологических проблем, в том числе для финансирования долговременных экологических программ;
— проработать и внедрить механизм корректировки платежей за загрязнение окружающей среды при выполнении природоохранных мероприятий;
— предоставить ряд экономических льгот предприятиям, работающим в сфере «экологического бизнеса» (переработчикам отходов, предприятиям водопроводно-канализационного хозяйства, полигонам и пр.);
— внедрить льготное кредитование предприятий, осуществляющих мероприятия по оздоровлению окружающей среды;

— предоставить экономические льготы на приобретение наилучших технологий в своей отрасли (малоотходных, ресурсосберегающих);
— разработать нормативно-техническую базу, направленную на совершенствование финансирования в области охраны окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 17.07.2009), ст. 927.
2. Инструктивно-методические указания по взиманию платы за загрязнение окружающей природной среды. Зарегистрировано в Минюсте РФ 24.03.1993 № 190 (с изменениями на 15 февраля 2000 года).
3. Максименко Ю. Л. Возможности инвестиций в экологические проекты // Экология производства. 2007. № 6. С. 47–52.
4. Постановления Правительства РФ от 28.08.1992 № 632 «Об утверждении Порядка определения платы и ее предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия».
5. Постановление правительства РФ от 11.08.1995 № 808 «О мерах по выполнению Соглашения между Российской Федерацией и Международным банком реконструкции и развития о займе для финансирования Проекта по управлению окружающей средой».
6. Постановления Правительства РФ от 12.06.2003 № 344 «О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещение отходов производства и потребления».
7. Решение Ростовской-на-Дону городской Думы от 31.10.2008 № 453 «Об утверждении бюджета города Ростова-на-Дону на 2009 год и плановый период 2010–2011 годов».
8. Решение Ростовской-на-Дону городской Думы от 21.04.2009 № 542 «Об утверждении отчета исполнения бюджета города за 2008 год».
9. Федеральный закон от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды»
10. Федеральный закон от 03.04.2008 № 36-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2006 год» (принят ГД ФС РФ 19.03.2008).
11. Федеральный закон от 03.12.2008 №228-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2007 год» (принят ГД ФС РФ 19.11.2008).
12. Федеральный закон от 24.07.2007 № 198-ФЗ «О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» (принят ГД ФС РФ 6.07.2007)».
13. Федеральный закон от 24.11.2008 N 204-ФЗ (ред. от 17.07.2009) «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» (принят ГД ФС РФ 31.10.2008).
14. Экологический вестник Дона «О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2006 году» / под ред. С.М. Назарова, В.М. Остроуховой, М.В. Паращенко // Администрация Ростовской области, Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области. Ростов н/Д, 2007.
15. Экологический вестник Дона «О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2007 году» / под ред. С.М. Назарова, Г.И. Скрипки, М.В. Паращенко Администрация Ростовской области, Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области . 2008.
16. http://www.doncomeco.ru/about/info/.
17. http://www.npaf.ru.
18. http://corporate.baltika.ru.
19. http://www.rostov-gorod.ru.

К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА АРЕНДЫ ОБЪЕКТА НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

К. К. ШАЛАГИНОВ

ЗАО «Дон-Строй»,
заместитель генерального директора по правовым вопросам,
e-mail: shokk@mail.ru

Статья посвящена вопросу возможности (невозможности) заключения договора аренды объекта незавершенного строительства. В статье критикуется возможность аренды незавершенного строительством объекта и делается обоснованный вывод о невозможности арендных отношений, связанных с объектом незавершенного строительства.

Ключевые слова: объект незавершенного строительства; аренда; право собственности; зарегистрированное право; государственная регистрация; недвижимое имущество; арендодатель; арендатор; собственник; договор аренды; право распоряжения; право владения; право пользования; строительная деятельность; акт ввода в эксплуатацию.

Коды классификатора JEL: K23, L74.

Возможность заключения отдельных сделок с недвижимостью для обладателей объекта незавершенного строительства, остается спорной. Например, распространенной является ситуация, когда компании или индивидуальные предприниматели, не дожидаясь ввода в эксплуатацию объектов недвижимого имущества, возводимых хозяйственным способом, либо в соответствии с договором долевого участия в строительстве, в целях извлечения экономических выгод, предоставляют такие объекты в аренду заинтересованным лицам на возмездной основе. В гражданском законодательстве отсутствует позиция по данному вопросу. Что касается теоретических точек зрения, то позиции ученых, в основном, полярны. **Одни авторы полагают, что тогда, поскольку законодатель не имеет норм, исключающих объекты незавершенного строительства, заключение таких договорных отношений представляется возможным.** В подтверждение данной точки зрения имеются следующие аргументы и примеры судебной практики.

Согласно ст. 607 ГК РФ в аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования (непотребляемые вещи).

В соответствии со ст. 130 ГК РФ к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, **объекты незавершенного строительства**.

В п. 16 Постановления Пленума ВАС РФ от 25.02.1998 № 8 «О некоторых вопросах практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» указывается, что по смыслу ст. 130 ГК РФ и ст. 25 Федерального закона от 21.07.1997 «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» недостроенная недвижимость, не являющаяся предметом действующего договора строительного подряда, относится к недвижимому имуществу.

В действующей редакции ст. 25 ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» прямо предусматривается возможность регистрации права собственности на объект незавершенного строительства, а следовательно, и возможность совершения сделок с таким объектом, поскольку иное не предусмотрено законом.

В судебной практике судов различных округов также встречаются примеры, подтверждающие возможность аренды незавершенного строительством объекта. Так, в одном из дел, рассмотренных арбитражным судом, стороны подписали договор аренды недостроенных производственных помещений, и данный договор был зарегистрирован. Суд установил, что регистрация договора аренды была произведена на основании документов, необходимых для регистрации сделок с объектом незавершенного строительства. В 2004 году арендодатель обратился в Арбитражный суд к регистрационной палате с иском о признании недействительным договора аренды производственных помещений. Исковые требования мотивированы тем, что договором предусмотрена передача в аренду имущества, находящегося на стадии строительства, то есть

© К. К. Шалагинов, 2009

имущественного комплекса, не прошедшего государственную приемочную комиссию, что не соответствует требованиям законодательства. Однако данный довод был признан несостоятельным. Суд указал, что ст. 650 ГК РФ не содержит положений, ограничивающих возможность сдачи в аренду объектов незавершенного строительства и что объект незавершенного строительства является недвижимым имуществом, право собственности на который, в силу ст. 219 ГК РФ, возникает после регистрации в установленном законом порядке. Выводы арбитражного суда поддержал суд кассационной инстанции, оставив решение в силе (Постановление ФАС Московского округа от 21.03.2005 по делу № КГ-А41/1689-05).

В другом деле суд кассационной инстанции не согласился с выводом суда апелляционной инстанции о том, что, поскольку указанный в договоре аренды объект является незавершенным строительством, это не позволяет его использовать под любую деятельность, в том числе путем сдачи в аренду под использование в качестве гаража. Суд признал договор ничтожным, а требования, основанные на таком договоре, не подлежащими удовлетворению.

Суд апелляционной инстанции исходил из того, что при разрешении спора необходимо применять Градостроительный кодекс РФ, Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», устанавливающие, что эксплуатация объектов недвижимости может осуществляться только после ввода их в эксплуатацию и при наличии санитарно-эпидемиологических заключений о соответствии таких объектов санитарным правилам.

Однако суд кассационной инстанции указал, что Градостроительный кодекс РФ определяет круг отношений, регулируемых законодательными и иными нормативными правовыми актами о градостроительной деятельности (ст. 4). В пределах заявленных требований истца нормы указанного Кодекса не подлежат применению (Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 19.04.2006 № Ф04-1169/2006(21628-А81-5)). В качестве примеров возможности сдачи объектов незавершенного строительства в аренду можно привести также постановления ФАС Западно-Сибирского округа от 23.01.2003 по делу № Ф04/337-1881/А45-2002, от 14.04.1999 по делу № Ф04/758-129/А70-99, постановления ФАС Московского округа от 25.05.2000 по делу № КГ-А40/2021-00, от 20.02.2006 по делу № КГ-А40/442-06.

На основании анализа практических ситуаций и существующего законодательства в литературе имеется следующее утверждение: «...можно сделать вывод о том, что аренда объектов недвижимости, не завершенных строительством, как правовое явление является допустимой. Нельзя однозначно утверждать о том, что из такого объекта нельзя извлекать полезные потребительские свойства, либо с тем, что изменение отдельных технических характеристик всегда влечет за собой правовые пороки в юридической силе договора. Не является же, к примеру, изменение первоначального состояния объекта путем производства каких-либо улучшений или иных действий основанием для признания договора недействительным. При определенных обстоятельствах в таких случаях можно говорить о возможности возврата имущества к первоначальному состоянию. Хотя, безусловно, стоит отметить, что высказываемые опасения относительно невозможности сдачи не завершенного строительством объекта в аренду имеют право на существование. При оценке каждой конкретной ситуации нужно учитывать эти обстоятельства, как в отдельности, так и в совокупности» [2].

Незначительными неудобствами или юридическими препятствиями автору высказывания видится только то обстоятельство, что «...в любом случае необходимо очень тщательно подходить к каждому случаю аренды таких объектов. С целью снижения рисков возникновения спорных ситуаций и повышения гарантий их эффективного разрешения следует, по нашему мнению, учитывать необходимость наличия зарегистрированных прав на передаваемый в аренду объект и уделять более пристальное внимание правильному и полному описанию объектов аренды, целям их использования, учитывать необходимость соответствия фактических отношений по поводу объекта отношениям, которые регулируются нормами законодательства об аренде» [2].

Те же авторы, которые являются противниками точки зрения о возможности арендных отношений, связанных с объектом незавершенного строительства, отмечают, что, во-первых, судебная практика неоднозначным образом трактует вопрос, связанный с предоставлением в аренду недвижимого имущества, не прошедшего государственной регистрации и являющегося объектом незавершенного строительства. А во-вторых, к заключению такого арендного договора имеются препятствия как с точки зрения факта, так и с точки зрения права. По их мнению, сдача в аренду объекта, незавершенного строительством, противоречит смыслу арендных отношений, поскольку такой объект в процессе завершения его создания изменяет свои качества и характеристики и не имеет специального назначения.

Юридические же препятствия, которые, скорее всего, по мысли авторов, приведут к признанию такой сделки ничтожной, по основаниям ст.168 ГК РФ, видятся в следующем. Во-первых, ввиду отсутствия у объекта признаков здания и сооружения, а также назначения его помещений (жилого, нежилого, пригодности к размещению людей ввиду отсутствия четкой уверенности в том, что объект соответствует строительным нормам), из такого объекта нельзя извлекать полезные потребительские свойства, хотя именно это и является содержанием договора аренды; во-вторых, как в процессе, так и по окончанию строительных работ, как правило, объект

недвижимости приобретает иные технические — как качественные, так и количественные характеристики, нежели те, что указаны в договоре аренды, а также полностью утрачивает себя как объект права при его вводе в эксплуатацию, заменяясь объектом, завершенным строительством. Следствием этого является то, что предметом договора оказывается объект, которого не существует; и, наконец, договор заключается лицом, еще не являющимся собственником такого здания, помещения.

В силу ст. 608 ГК РФ арендодателем может быть собственник либо уполномоченное им лицо. Согласно ст. 131 ГК РФ права на недвижимое имущество возникают с момента регистрации прав собственности на построенное здание в государственном реестре прав на недвижимое имущество, следовательно, до регистрации строящегося объекта будущий собственник не вправе заключать ни предварительных, ни основных договоров аренды.

Надо отметить, что значительная часть арбитражных судов исходят из недопустимости заключения договора аренды объекта, незавершенного строительством. Прежде всего судебные инстанции отмечают, что, в соответствии со статьей 608 ГК РФ право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику. Арендодателями могут быть также лица, управомоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду. В тех случаях, когда лицо не является собственником имущества, договор аренды признается незаключенным (Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 16.05.2006 № А58-6030/05-Ф02-2029/06-С2).

Есть третья позиция. Ее сторонники утверждают, что в тех случаях, когда суды устанавливают, что объекты незавершенного строительства уже не являются предметом действующего договора подряда, сделки по предоставлению в аренду таких объектов признаются заключенными в соответствии с действующим законодательством. Так, в Постановлении Апелляционной инстанции Арбитражного суда Свердловской области от 03.04.2006 по делу № А60-37306/05-С4 указывается, что гражданское законодательство не устанавливает каких-либо ограничений в отношении приобретения и перехода прав на объекты незавершенного строительства. Эти объекты не изъяты из гражданского оборота и могут отчуждаться, иным способом передаваться (в том числе в аренду) собственником другим лицам. Таким образом, судебные инстанции, в основном привязываются не к существу арендных отношений, весьма полно и емко отраженных в гражданском законодательстве, а к вопросу о том, имеет ли лицо право собственности на объект незавершенного строительства и, соответственно, право распоряжения, и если такое право зарегистрировано, то препятствий к заключению договора аренды нет.

Однако мы полагаем, что вопрос о возможности сдачи в аренду объекта незавершенного строительства, равно как и любой другой сделки о передаче в отношении него права владения или пользования, должен решаться не с точки зрения наличия либо отсутствия на данный объект права собственности, сколько самой возможности сдавать в аренду здание или его часть, без оформления ввода в эксплуатацию объекта и соответствующих разрешений, то есть документов, подтверждающих безопасность данного объекта с точки зрения его состояния и соответствие его строительным правилам и нормам.

На наш взгляд, прежде всего надо говорить о значительном пробеле в нашем законодательстве. Что есть арендные отношения? В соответствии с нормами ГК РФ право арендатора предполагает возможность владеть и пользоваться имуществом, а его обязанность состоит в уплате арендных платежей и возврате по окончании срока договора арендуемого имущества. Есть ли возможность говорить о том, что аренда объекта незавершенного строительством прямо запрещена? Такой нормы в законе нет. Учитывая то, что мы придерживаемся точки зрения о том, что независимо от наличия расторжения договора подряда или факта регистрации права собственности на объект незавершенного строительства его собственником с момента его появления является заказчик, следует говорить, что законодатель, как это ни печально, допускает передачу в пользование объекта незавершенного строительством, и, как показывает судебная практика, такие договоры далеко не всегда признаются недействительными.

Говорить о том, что объект незавершенного строительства в принципе не пригоден к эксплуатации тоже приходится далеко не всегда. Вполне возможна ситуация, что на определенном этапе значительная часть объекта может выглядеть так же, как, предполагается, должен выглядеть весь объект строительства. Так что препятствий к использованию и, соответственно, полному воплощению сути аренды в этом случае тоже нет. Те, кто поддерживают позицию возможности передачи в пользование объекта незавершенного строительства по договору, на самом деле стоят на стороне заказчика, которому выгоднее начать извлекать прибыль от своей собственности — и чем раньше, тем лучше!

Однако, коль скоро законодатель отнес строительную деятельность к деятельности, создающей повышенную опасность (п. 1 ст. 1079 ГК РФ), представляется, что отсутствие акта ввода в эксплуатацию есть презумпция неготовности объекта к его безопасному использованию для окружающих. И даже если потенциальный контрагент арендодателя считает, что недостроенность объекта не есть препятствие к его использованию, это не означает, что следует поощрять субъектов гражданского оборота к нарушению гражданско-правовых и градостроительных норм. Ввод в эксплуатацию объекта — характеристика, говорящая о строительной готовности объекта и возможности его использовать по назначению, указанному

в разрешении на строительство и технической документации. Другими словами, на наш взгляд, речь идет о том, что в аренду сдается здание, сооружение, помещение, возможно, не отвечающее строительным нормам и правилам, или угрожающее жизни и здоровью людей. И, не будучи порочным с точки зрения вещных прав, такой договор должен признаваться недействительным по этому ряду оснований — несоответствие объекта градостроительным нормам. Таким образом, мы должны констатировать, что на законодательном уровне должен быть введен прямой запрет на заключение договоров, предполагающих передачу владения и пользования объектом незавершенного строительства, и прежде всего, аренды объекта незавершенного строительства. В связи с этим предлагаем дополнить абз. 2 п. 1 ст. 607 ГК РФ и изложить его в следующей редакции:

«Не допускается сдача в аренду объектов незавершенного строительства. Законом могут быть установлены и иные виды имущества, сдача в аренду которых не допускается или ограничивается».

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Пленума ВАС РФ от 25.02.1998 № 8 «О некоторых вопросах практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» // Вестник ВАС РФ. 1998. № 10.
2. *Юшков Е. С.* Аренда недостроя // ЭЖ-Юрист. 2007. № 49 (504).

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В. И. КАЛИНИЧЕНКО

Кисловодский институт экономики и права,
доктор экономических наук, профессор кафедры
«Математика и информационные технологии»
e-mail: kiep_asy@mail.ru

В работе на основе построенной модели туристского рынка как олигополии с дифференцированными пакетами услуг исследованы стратегии развития конкурирующих туристско-рекреационных территорий. Модель позволяет определить временную динамику оптимального инвестирования туристско-рекреационных территорий в развитие ресурсного потенциала рекреационных территорий и ее связь с интенсивностью туристских потоков.

Ключевые слова: туризм; моделирование; оптимизация.

Коды классификатора JEL: L83.

Воздействие туризма на природные ресурсы туристско-рекреационной территории многогранно, и долгосрочные эффекты этого воздействия предсказать достаточно сложно [1; 2]. В настоящей работе исследуется оптимальное поведение рекреационно-туристских территорий в отношении регулирования динамики инвестиций и туристского потока и их воздействие на ресурсный потенциал туристско-рекреационной территории (природные, материальные, человеческие, культурно-исторические ресурсы и т. д.). Для исследования динамики инвестиций, предпринимаемых туристскими рекреациями, используется метод дифференциальных игр. Разработаны две различные модели, в соответствии с первой из которых степень дифференциации туристских продуктов экзогенна, а согласно второй — взаимозаменяемость пакетов туристских услуг является эндогенной переменной и может управляться рекреациями. Рассматриваем туристский рынок как олигополию с дифференцированным предложением пакетов услуг. В каждый момент времени каждая рекреация i ($i = 1, 2, \ldots, n$) предлагает комплекс туристских услуг, который дифференцирован относительно услуг, предлагаемых другими туристскими рекреациями. Обозначим через P_i цену пакета услуг, предоставляемых i-й туристской рекреацией. Полное количество туристов, находящихся в i-й туристской рекреации в момент t (туристский поток в данный момент времени), составляет $x_i(t)$. Спрос на туристские услуги i-й туристской рекреации определяется следующей обратной функцией спроса [3]:

$$P_i(t) = A_i(t) - Bx_i(t) - D\sum_{j \neq i} x_j(t). \qquad (1)$$

Параметр $B > 0$ определяет чувствительность цены пакета услуг i-й туристской рекреации к количеству туристов, находящихся в i-й туристской рекреации в момент t. Параметр D, $0 \leq D \leq B$ характеризует чувствительность цены пакета услуг i-й туристской рекреации к объему пакета услуг, предлагаемых другой туристской рекреацией.

Переменные $A_i(t)$ представляют собой максимальную цену услуг. Будем предполагать, что максимальная резервированная цена пакета услуг i-го вида непосредственно определяется ресурсным потенциалом (природными, материальными, человеческими, культурно-историческими ресурсами и т. д.) i-й туристско-рекреационной территории. Ресурсный потенциал меняется с течением времени, в основном по следующим основным причинам:

— туристский поток x может оказывать значительное воздействие на ресурсный потенциал туристско-рекреационной территории;
— интенсивная эксплуатация туристско-рекреационной территории может приводить к деградации ее ресурсного потенциала (пропорционально накопленному потенциалу) с некоторой скоростью (δ);
— на ресурсный потенциал туристско-рекреационной территории (в особенности на природные ресурсы) позитивное влияние оказывает объем инвестиций k, направленных на нейтрализацию отрицательных экстерналий, связанных с эксплуатацией рекреационной территории. Следовательно, динамика переменных $A_i(t)$ может быть описана следующим уравнением:

$$\frac{dA_i(t)}{dt} = -\alpha x_i(t) + k_i(t) - \delta A_i(t). \qquad (2)$$

© В. И. Калиниченко, 2009

Функция затрат φ, определяющая инвестирование, направленное на увеличение ресурсного потенциала рекреационной территории, определяется следующим образом.

$$\varphi(k_i(t)) = z[k_i(t)]^2/2, \;\; z > 0. \tag{3}$$

В соответствии с (3) предельная эффективность инвестиций k_i является убывающей. Будем также предполагать, что мгновенный (соответствующий данному моменту времени) туристский поток в рекреационной территории i, x_i, влечет производственные затраты для туристских фирм, определяемые функцией $c(x_i(t))$. Следовательно, прибыль туристской рекреации i в момент t записывается в следующем виде:

$$\pi_i(t) = P_i(t)x_i(t) - cx_i(t) - z[k_i(t)]^2/2. \tag{4}$$

Целью каждой туристской рекреации является обеспечение максимума непрерывных дисконтированных потоков прибыли. Сначала предполагаем, что каждая туристская рекреация может управлять туристским потоком и инвестициями, направленными на увеличение ее ресурсного потенциала. Задача для туристской рекреации i определяется двумя управляющими переменными, $x_i(t)$ и $x_i(t)$, и одной переменной состояния $A_i(t)$. При условии, что туристский поток в рекреации j оказывает воздействие на прибыль и, следовательно, на оптимальный выбор управляющих переменных рекреацией i, между рекреациями имеет место стратегическое взаимодействие.

Рекреации могут выбирать различную политику, касающуюся уровня развития туризма, а также объема инвестиций, направленных на увеличение своего ресурсного потенциала (природного или культурно-исторического). С формальной точки зрения это означает, что туристский поток $x_i(t)$ и инвестиции $k_i(t)$ могут интерпретироваться как управляющие переменные (переменные выбора), устанавливаемые рекреацией i. Максимизация прибыли i-й рекреации с учетом дохода от реализации туристских услуг, а также производственных затрат и инвестирования в сохранение природного и культурно-исторического потенциала определяется следующим уравнением:

$$\max \Pi_i = \max\{\int_0^\infty \left[A_i(t) - Bx_i(t) - D\sum_{j\neq i} x_j(t)\right] x_i(t)e^{-\rho t}dt - \\ - \int_0^\infty (c[x_i(t)] + z[k_i(t)]^2/2)e^{-\rho t}dt\}. \tag{5}$$

Условия, гарантирующие максимизацию прибыли i-ой туристской рекреации, принимают следующий вид

$$A_i(t) - 2Bx_i(t) - D\sum_{j\neq i} x_j(t) = c'(x_i(t)) + \lambda_i(t), \tag{6}$$

$$k_i(t) = \lambda_i(t)/z, \tag{7}$$

$$\frac{d\lambda_i(t)}{dt} = -x_i(t) + (\rho + \delta)\lambda_i(t). \tag{8}$$

Уравнение (6) определяет кривую реагирования. Эта кривая определяет оптимальное значение выбираемой переменной для любой туристской рекреации с учетом значений этой переменной, выбранной конкурентами. На интуитивном уровне левая часть уравнения (6) может быть интерпретирована как предельная прибыль от присутствия туристов в рекреации в данный момент времени, в то время как правая часть этого уравнения представляет собой предельные затраты с учетом того, что туристские потоки генерируют ущербы природным ресурсам рекреационной территории, которые компенсируются в соответствии с составляющей $k_i(t)$.

Дифференцируя уравнение (7) по времени, получаем $k_i(t) = \lambda_i(t) / z$. Вычисляя производную от обеих частей уравнения (6) по времени, и рассматривая полученное выражение совместно с условиями (8) и (1), получаем динамическую систему для туристского потока в рекреации в данный момент времени $x(t)$, объема инвестиций, направленных на нейтрализацию отрицательных экстерналий, связанных с эксплуатацией рекреационной территории $k(t)$, а также максимальной цены пакета услуг i-го вида $A(t)$. Определены характеристики установившегося процесса, то есть долговременной динамики олигополистического туристского рынка. Из условия существования установившегося процесса $A'(t) = 0$ получаем стационарный уровень развития ресурсного потенциала $A = (k — x) / \delta$, а из условия независимости от времени объема инвестиций $k'(t) = 0$ получаем соответствующий установившийся инвестиционный процесс

$k = x / [z(\rho + \delta)]$. Кроме того, из условий $A'(l) = k'(l) = 0$ получаем, что туристский поток должен удовлетворять уравнению $x'(t) = 0$. Подставляя эти значения в уравнение (6), получаем

$$x\left[\frac{1 - z(\rho + \delta)}{\delta z(\rho + \delta)} - (2B + D(n-1))\right] = c'(x) + \frac{x}{\rho + \delta}. \quad (9)$$

Уравнение (9) определяет установившееся значение уровня туристского потока x. Далее простой подстановкой найденного значения получаем выражения для стационарного уровня развития ресурсного потенциала A и установившегося инвестиционного процесса k. Можно предложить интуитивную интерпретацию условия оптимальности (9): оно соответствует равенству предельных затрат, связанных с обслуживанием туристского потока (правая часть уравнения (9), и предельной прибыли, полученной от туризма (левая часть уравнения (9).

Выведен ряд результатов сравнительной статики равновесия установившегося процесса. Обратимся к анализу их экономического смысла.

Чем больше количество рекреаций n, конкурирующих в предоставлении взаимозаменяемых услуг, тем меньше индивидуальный объем услуг, предоставляемых каждой рекреацией в установившемся режиме.

Чем больше (при прочих равных условиях) чувствительность цены пакета услуг i-й туристской рекреации к количеству туристов, находящихся в i-й туристской рекреации, B, тем меньше предельная прибыль и, следовательно, меньше оптимальный объем реализуемых услуг.

Чем больше чувствительность цены услуг i-й туристской рекреации к объему услуг, предлагаемых другой туристской рекреацией, характеризуемой параметром D, то есть чем выше степень взаимозаменяемости услуг, предоставляемых различными туристскими рекреациями, тем меньше оптимальный объем продаваемых туристских услуг. Это объясняется тем, что с ростом чувствительности цены услуг i-й туристской рекреации к объему услуг, предлагаемых другой туристской рекреацией, ценовая конкуренция между рекреациями становится жестче, что приводит к снижению предельных прибылей и, вследствие этого, к снижению оптимального объема предоставляемых услуг.

Чем выше инвестиционные затраты, которые требуются для сохранения ресурсного потенциала территории, характеризуемые параметром z, чем ниже оптимальный уровень развития туризма в рекреации.

Используя значение установившегося уровня туристского потока x^*, можно определить долгосрочные уровни инвестиций в сохранение ресурсного потенциала и соответствующий установившийся уровень развития ресурсного потенциала A:

$$k^* = \frac{1}{z(\rho + \delta)} x^*; \; A^* = \frac{1 - z(\rho + 2\delta)}{\delta z(\rho + \delta)} x^*. \quad (10)$$

Из выражений (10) видно, что в установившемся процессе инвестирование в поддержание ресурсного потенциала и уровень развития ресурсного потенциала пропорциональны уровню развития туризма в рекреации, характеризуемому уровнем туристского потока x^*.

Нетрудно проверить, что максимальная прибыль (в установившемся процессе) для совокупной системы n рекреационно-туристских территорий не является монотонной функцией количества предоставляемых услуг. Действительно, рассматривая прибыль в установившемся процессе, непосредственной проверкой можно установить, что совокупная прибыль $\Pi = n\pi$ является функцией четвертой степени n. Фактически n воздействует (отрицательно) на оптимальный объем услуг i-й туристской рекреации, характеризуемый x, и, следовательно, на производственные затраты $c(x)$, так же как и на объем инвестиций в поддержание ресурсного потенциала k и на цену услуг A: воздействие на цену услуг неоднозначно, поскольку установившиеся уровни туристского потока и ресурсного потенциала убывают с ростом n. Следовательно, неудивительно, что совокупные прибыли не обязательно растут с ростом числа предоставляемых услуг. Иначе говоря, увеличение числа предоставляемых услуг, даже если это не требует дополнительных затрат, может приводить к более низкой совокупной прибыли. Экономическая причина такого результата заключается в том, что большее число рекреационно-туристских территорий означает большее число предоставляемых услуг, однако наряду с этим требует более высоких инвестиционных затрат, направленных на увеличение конкретных видов рекреационных ресурсов. Для иллюстрации этого вывода приведем следующий численный пример. Рассмотрим следующий набор параметров туристского рынка: $z = 0{,}1; B = 1; D = 0{,}5; \rho = \delta = 0{,}02; c = 1$. Тогда установившийся уровень оптимального объема производимых услуг составляет $x_i = \frac{24847 - n}{2}$, а совокупные прибыли

составляют $n\pi_i = \frac{n(n-24{,}847)^2(15{,}550-n)}{12}$. Из последнего выражения видно, что совокупные прибыли положительны и возрастают по n в интервале $n \in (1{,}108)$ и убывают в интервале $n \in (1{,}108)\infty$.

В современных условиях экономической глобализации на туристском рынке, благодаря бурному развитию информационных и коммуникационных технологий, наблюдается значительный рост количества рекреационно-туристских территорий и соответственно предлагаемых услуг; однако воздействие этого увеличения на совокупные прибыли, при прочих равных условиях, неоднозначно. Так, например, создание новой туристской рекреации на базе интегрированного использования двух существующих и появление соответствующего нового туристского продукта будет оказывать воздействие на равновесные объемы инвестиций, цены туристских услуг, оптимальные уровни туристских потоков, и, как показывает проведенный выше анализ, может оказывать неоднозначное воздействие на прибыли рекреаций.

Итак, на основе построенной модели туристского рынка как олигополии с дифференцированными пакетами услуг исследованы стратегии развития конкурирующих рекреационно-туристских территорий. Проведенный анализ позволияет: определить временную динамику оптимального инвестирования рекреационно-туристских территорий в развитие ресурсного потенциала рекреационных территорий и ее связь с интенсивностью туристских потоков; выявить соотношение между интенсивностью туристских потоков и объемами инвестиций, с одной стороны, и дифференциацией пакетов туристских услуг, с другой стороны; определить оптимальные объемы инвестиций в дифференциацию туристского продукта.

Исследовано воздействие числа рекреационно-туристских территорий на индивидуальные инвестиции рекреаций в дифференциацию туристского продукта и, следовательно, в результирующий уровень взаимозаменяемости пакетов туристских услуг и прибылей рекреаций в установившемся процессе. Установлено, что имеет место немонотонное соотношение между числом рекреационно-туристских территорий, с одной стороны, и оптимальной степенью эндогенной дифференциации туристского продукта и совокупными прибылями в установившемся процессе, с другой стороны. Однако, если число рекреационно-туристских территорий достаточно велико, существует пороговое значение числа рекреаций, выше которого рост числа рекреаций соответствует более высокому уровню дифференциации пакетов туристких услуг в установившемся процессе. Тем не менее, индивидуально оптимальная степень дифференциации ниже уровня, оптимального с точки зрения максимизации общественного благосостояния, поскольку дифференциация туристского продукта имеет характер общественного блага.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азар В. И., Туманов С. Ю.* Экономика туристского рынка. М., 1998.
2. *Квартальнов В. А.* Туризм : учебник. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. *Singh N. and X. Vives.* Price and Quantity Competition in a Differentiated Duopoly // Rand Journal of Economics. 1984. V. 15. P. 546–554.

ПРИМЕНЕНИЕ ХОЛДИНГОВОЙ МОДЕЛИ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ

Н. Ю. КОВАЛЕНКО

Некоммерческое партнерство «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства»,
заместитель директора — начальник юридического отдела
e-mail: natalkova@mail.ru

Автор рассматривает возможность применения холдинговой модели как универсальной гражданско-правовой модели оптимизации управленческих процессов при организации бизнес-инкубаторов, создаваемых в России.

Ключевые слова: холдинговая модель; бизнес-инкубатор; малое предпринимательство; инновационная деятельность.

Коды классификатора JEL: L22, L25.

Одним из приоритетных направлений экономической политики современной России является развитие малого предпринимательства, что требует внедрения особых механизмов, способствующих реализации указанной цели, в том числе таких, как создание бизнес-инкубаторов.

Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ напрямую включил бизнес-инкубаторы в систему инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства [8].

Надо отметить, что бизнес-инкубатор — для российской правоприменительной практики явление новое, в то время как на Западе механизм бизнес-инкубирования давно и успешно работает как одна из самых эффективных форм и технологий поддержки малого предпринимательства.

К первым прообразам бизнес-инкубаторов можно отнести так называемые «коммуны» Великобритании, объединявшие ремесленников и народных умельцев, имевшие единое управление и определенный набор услуг коллективного пользования, размещавшиеся на единых площадях.

«Бизнес-инкубаторный бум» пришелся на вторую половину 1920-х годов и был вызван экономическими кризисами. Так называемые «зоны новых возможностей» создавались на производственных площадях закрывшихся предприятий в целях поощрения безработных на развитие собственного дела.

В 1980-е годы наибольшее распространение бизнес-инкубаторы получили в Соединенных Штатах Америки. Можно выделить три основные причины, способствовавшие быстрому распространению идеи бизнес-инкубирования в США:

- необходимость выработки новых механизмов поддержки малых форм хозяйствования в целях возрождения приходивших в упадок городских центров и отдаленных регионов, особенно Среднего Запада и Северо-Востока страны;
- внедрение экспериментальных моделей, предложенных Национальным научным фондом США, в целях поощрения инновационной деятельности и предпринимательской активности в университетах;
- реализация инициатив, предпринятых отдельными инвесторами в целях передачи собственного положительного опыта новым предпринимателям в благоприятной для инновационной деятельности и коммерциализации технологий среде.

Идея бизнес-инкубатора заключается в стартовой поддержке малого предприятия, которая выражается в разрешении самых острых проблем, стоящих перед начинающими предпринимателями, и позволяет сразу приступить к реализации бизнес-проектов, будучи максимально освобожденными от организационных сложностей, неизбежно сопровождающих любое начинание, в том числе в бизнесе.

О. Дубровская приводит следующую статистику: «70 процентов малых предприятий перестают существовать именно на этом этапе, а бизнес-инкубаторы позволяют снизить этот процент до 30» [3, с. 4].

Бизнес-инкубатор для целей создания благоприятных условий призван обеспечить предприятие на начальном этапе его деятельности следующими тремя составляющими на безвозмездной или льготной основе:

- помещением (офисным и (или) производственным);
- необходимым оборудованием;
- комплексом услуг.

© Н. Ю. Коваленко, 2009

В зависимости от целей учредителей, специфики регионов, в которых создаются бизнес-инкубаторы, последние могут различаться по профилю деятельности: концентрировать производителей или субъектов, оказывающих услуги, быть бизнес-инкубаторами общего типа или специализироваться на наукоемких производствах, сфере ЖКХ или образования. Несмотря на указанные различия, в основе деятельности всех бизнес-инкубаторов лежит общий принцип функционирования — создание благоприятных условий субъектам малого предпринимательства на начальном этапе их деятельности.

Создание благоприятных условий обеспечивается за счет решения посредством бизнес-инкубатора следующих задач:

1. Размещение бизнеса. Бизнес-инкубатор предоставляет, прежде всего, начинающим предприятиям необходимые для осуществления предпринимательской деятельности помещения, требующие сравнительно небольших затрат за счет льготных условий аренды.
2. Оснащение предприятия. Бизнес-инкубатор предоставляет не только помещение, но и обеспечивает начинающие предприятия оснащенными рабочими местами. Оснащенность заключается в предоставлении компьютера, оргтехники, телефона, подключении к Интернету.
3. Обеспечение доступа к комплексным информационно-консультационным и иным услугам.
4. Создание положительного имиджа. Бизнес-инкубатор позволяет в кратчайшие сроки создать бизнес-инкубируемым предприятиям положительный имидж. Потенциальные деловые партнеры относятся с большей степенью доверия к субъектам малого предпринимательства — участникам бизнес-инкубатора, чем к начинающим хозяйствующим субъектам, действующим вне бизнес-инкубатора, что обусловлено следующими моментами.

Во-первых, размещение в бизнес-инкубаторе осуществляется на конкурсной основе, а конкурс, как известно, предполагает проверку участников по ряду показателей, которая обеспечивает выявление в качестве победителей конкурса самых «прозрачных» бизнес-проектов.

Во-вторых, делопроизводство, ведение бухгалтерского учета, некоторые управленческие функции начинающих предприятий в бизнес-инкубаторе корректируются специалистами, состоящими в штате организации, управляющей деятельностью бизнес-инкубатора, а иногда полностью передаются им.

В-третьих, участники бизнес-инкубатора за счет близкого соседства с другими предпринимателями и возможности обмена опытом, а также благодаря синергетическому эффекту быстрее адаптируются в среде бизнеса.

Благоприятные условия, созданные на начальном этапе бизнеса, содействуют развитию предприятия, которое в дальнейшем сможет оставить бизнес-инкубатор и успешно функционировать без его поддержки.

Если роль, отводимая бизнес-инкубаторам, предельно ясна, то вопрос о том, что понимать под бизнес-инкубатором с правовой точки зрения в настоящее время остается открытым. Данный вопрос не решен ни в нормативно-правовых актах, ни в той немногочисленной литературе, которая посвящена бизнес-инкубаторам.

Одни авторы сводят понятие бизнес-инкубатора к физическому пространству, помещению, где размещаются малые предприятия [4, с. 6; 9, с. 83], другие рассматривают бизнес-инкубатор как организацию, которая создает наиболее благоприятные условия для начального развития субъектов малого предпринимательства путем предоставления комплекса услуг и ресурсов [2; 5].

Надо отметить, что названные позиции, необоснованно сужая понятие бизнес-инкубатора, уводят от его истиной сущности.

Бизнес-инкубатор — это элемент инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Инфраструктура, в свою очередь, представляет собой «совокупность организаций и связей между ними, которые в ходе развития бизнеса оказывают содействие или регулируют процесс деятельности, или взаимодействуют с ними, обеспечивая доступ к ресурсам, информации и услугам» [7, с. 48]. Определение бизнес-инкубатора как помещения или как отдельной организации не раскрывает сути этого явления.

Представляется целесообразным рассматривать бизнес-инкубатор как обеспечивающий поддержку малому бизнесу механизм, приводящийся в действие не только и не столько за счет льготного размещения, а прежде всего за счет системы взаимодействия начинающих субъектов малого предпринимательства со специализированной организацией, способной профессионально оказывать комплекс информационно-консультационных, организационных и иных услуг, в том числе управленческих.

На наш взгляд, необоснованно малое внимание уделяется координационно-управленческой функции бизнес-инкубатора, которая, по нашему мнению, должна иметь первостепенное значение в реализации целей, которые ставят перед собой организаторы бизнес-инкубатора.

В связи с изложенным, хочется обратить особое внимание на слова Х. Г. Бера: «Наибольшую пользу предпринимателям в бизнес-инкубаторах приносят полная концентрация на предпринимательских задачах и минимизация расходов на управленческий аппарат» [1].

Эффект «полной концентрации на бизнесе» может быть достигнут в бизнес-инкубаторе благодаря обеспечению такого взаимодействия между субъектами малого предпринимать-

ства и специализированной организацией, которое позволило бы эффективно координировать деятельность бизнес-инкубируемых предприятий посредством управленческого воздействия со стороны специализированной организации, имеющей опыт управления, на решения, принимаемые начинающими предприятиями. В использовании такого механизма управленческого воздействия в бизнес-инкубаторе заинтересованы, на наш взгляд, как инициаторы создания бизнес-инкубатора, так и начинающие субъекты малого предпринимательства.

Во-первых, такой управленческий контроль может быть полезен региональным властям при организации деятельности региональных бизнес-инкубаторов, поскольку, с одной стороны, позволяет через специализированную организацию влиять на определение стратегии развития малых форм бизнеса, способствуя продвижению приоритетных направлений, с другой — и, пожалуй, это самое главное, — обеспечивает прозрачность управления для всех участников бизнес-инкубатора.

Во-вторых, в этой мере могут быть заинтересованы сами субъекты малого предпринимательства, поскольку на этапе становления, в случае отсутствия опыта руководства, им может быть обеспечена помощь со стороны профессиональных управленцев, заинтересованных в развитии малых форм бизнеса.

Представляется, что вполне приемлемой для бизнес-инкубатора является концепция вертикально интегрированного бизнес-инкубатора, представляющего собой совокупность субъектов малого предпринимательства, действующих под управляющим началом специализированной организации.

Таким образом, бизнес-инкубатор может быть представлен как система, в которой начинающие предприниматели и организации получают ряд несомненных преимуществ по сравнению с предприятиями, находящимися вне бизнес-инкубатора (обеспечение льготными площадями, комплексом услуг, информационной поддержкой и пр.), частично теряя при этом свою самостоятельность, добровольно отдаваясь под контроль управляющей организации в целях наиболее эффективного использования предоставленных бизнес-инкубатором возможностей.

Такие субординационные отношения есть не что иное, на наш взгляд, как холдинг, рассматриваемый нами как особая организационно-правовая модель взаимодействия хозяйствующих субъектов [6, с. 36].

Бизнес-инкубатор подобно холдингу не является самостоятельным субъектом правоотношений, а представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, связанных между собой холдинговыми правоотношениями, выражающимися в возможности одного из них (холдинговой компании бизнес-инкубатора) определять решения, принимаемые другими (участниками бизнес-инкубатора).

Итак, с одной стороны, холдинговая модель может проявляться во взаимодействии управляющей компании бизнес-инкубатора и инкубируемыми субъектами (первая группа участников бизнес-инкубатора), с другой — применение холдинговой модели целесообразно при построении взаимоотношений между управляющей компанией бизнес-инкубатора и второй группой участников бизнес-инкубатора.

Ко второй группе участников бизнес-инкубатора следует отнести хозяйствующие субъекты, которые позволяют расширить возможности управляющей компании бизнес-инкубатора в части спектра услуг, оказываемых инкубируемым субъектам. Это могут быть аудиторские фирмы, рекламные и кадровые агентства, кредитные организации, а также другие предприятия, в чьих услугах нуждаются субъекты малого предпринимательства на начальном этапе их деятельности.

На наш взгляд, необходимость введения в бизнес-инкубатор таких участников обусловлена особенностями управляющей компании бизнес-инкубатора, которые выражаются, с одной стороны, в широком спектре услуг, которые она должна предоставлять инкубируемым субъектам для создания им благоприятных условия развития, с другой — в малочисленности штата ее сотрудников.

Управляющая компания, прежде всего, должна обеспечить создание начинающим субъектам предпринимательской деятельности таких условий хозяйствования, которые позволили бы им сфокусировать свои усилия на основной деятельности, приносящей прибыль. Добиться этого можно, только переложив ряд забот, таких как бухгалтерский учет, маркетинг, реклама, юридическое сопровождение, управление персоналом, сопровождающих любой бизнес, на плечи профессионалов. Таким «профессионалом» в бизнес-инкубаторе является управляющая компания, которая, как нам представляется, может восполнить нехватку собственных кадров посредством использования сторонних организаций по принципу аутсорсинга.

На наш взгляд, свести «на нет» риск потери контроля при использовании механизма аутсорсинга позволит установление холдинговых правоотношений между управляющей компанией бизнес-инкубатора и сторонними организациями, которые выше были нами отнесены ко «второй группе участников бизнес-инкубатора».

Представляется, что наиболее приемлемым из сформулированных нами оснований холдинговых правоотношений [6, с. 35] в данной ситуации является преобладающее участие управляющей компании в уставном капитале, когда речь идет об участнике бизнес-инкубатора, функционирующего в форме коммерческой организации, или, факт учреждения управляющей компанией участника бизнес-инкубатора, создаваемого в форме некоммерческой организации.

Установление холдинговых отношений между управляющей компанией и второй группой участников бизнес-инкубатора возможно и на основе договора. Следует при этом отметить, что в данном случае договор как основание холдинговых правоотношений менее предпочтителен, поскольку не дает той стабильности холдинговых отношений, которая свойственна холдингам, основанным на преобладающем участии или учреждении.

В отличие от холдинговых правоотношений, складывающихся между участниками холдинга, расширяющими спектр оказываемых управляющей компанией услуг, холдинговые связи между управляющей компанией и инкубируемыми субъектами должны основываться на договоре, что обусловлено в том числе подвижностью состава бизнес-инкубируемых участников.

Итак, на основе изложенного, считаем целесообразным использовать холдинговую модель при организации деятельности бизнес-инкубаторов. Более того, рассмотрение бизнес-инкубатора в качестве холдинга позволяет, на наш взгляд, наиболее полно раскрыть сущность данного механизма поддержки малого предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Берр Х. Г.* Вопросы создания и функционирования бизнес-инкубаторов: мировой опыт и российская практика // http://www.rustowns.com/print/php?id=003037114773.
2. *Боброва Е. В.* Бизнес-инкубатор как инструмент муниципальной политики // http:// conference6.rcsme.ru/upload/Bobrova11.doc.
3. *Дубровская О.* Бизнес-инкубатор укроет малый бизнес от проблем // Есть дело (г. Томск). 2003. 28 июля.
4. *Зимина Л.* Тепличные условия для малого бизнеса. Интервью. // Главбух. 2005. № 10.
5. *Иоффе А* // http://www.invur.ru/print/php?page=news&id=310118.
6. *Коваленко Н. Ю.* Холдинг как универсальная организационно-правовая модель оптимизации управленческих процессов // Юристъ-Правоведъ. 2008. № 5.
7. *Синицкий Д. А.* Бизнес-инкубирование: приоритеты развития // Бизнес-инкубирование и муниципальная политика : Бюллетень. Материалы конференции «Бизнес-инкубирование и приоритеты муниципальной политики». М., 2003.
8. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Российская газета, 2007. 31 июля (№ 164).
9. *Шаров А.В.* Как бизнесу воспользоваться новыми формами государственной поддержки // Налоговый учет для бухгалтера. 2005. № 4.

ОЦЕНКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА ЗДОРОВЬЮ НАСЕЛЕНИЯ В СВЯЗИ С ЗАГРЯЗНЕНИЕМ ОБЪЕКТОВ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Е. Н. СИРОТКИНА

Государственное научное учреждение Институт нормативов, аспирантка
344006, Ростов-на-Дону, пр.Соколова, 52

Многочисленные исследования проблемы загрязнения природной среды свидетельствуют о том, что прежняя практика формирования концепции экологической безопасности, принимавшая во внимание только показатели предельно допустимых выбросов/сбросов, постепенно уступает место совершенно новой для России и широко распространенной во многих западных странах системной парадигме управления эколого-экономическими рисками.

Ключевые слова: эколого-экономический риск; окружающая среда; здоровье населения; экологическая безопасность.

Коды классификатора JEL: I18, Q57.

В последние годы под эгидой международных экологических организаций оценка риска получает все более широкое распространение в разных странах мира. Выбор основных направлений природоохранной политики, нацеленной на снижение опасности неблагоприятных факторов окружающей среды для здоровья населения, в частности в рамках разработки регионального плана действий по охране среды, наиболее перспективен на основе научного анализа связей между состоянием среды и здоровьем в конкретных условиях региона или города. Одним из наиболее эффективных современных подходов к установлению этих связей, позволяющим решать подобные задачи в условиях ограниченных сроков и финансовых возможностей, является методология оценки риска.

Риск (R) — это нечто, определяемое вероятностью возникновения нежелательного события и размером его последствий. При этом риск всегда характеризуется: вероятностью или частотой события; последствиями нежелательного события [1, с. 67].

Если частоту нежелательного события обозначить через (F), а его последствия через (C), то

$$R = f(F \cdot C),$$

где F — частота ожидаемой аварии;

C — последствия аварии.

Под эколого-экономическим риском понимают оценку вероятности неблагоприятного воздействия на здоровье человека вредных веществ, загрязняющих среду обитания или производственную среду, опирающуюся на разнообразную информацию об уровне этого загрязнения, токсических свойствах вещества, его миграции и превращениях в среде, путях воздействия на человека, особенностях подвергающейся воздействию человеческой популяции.

Если речь идет о загрязнении окружающей среды, то последствия могут быть выражены в единицах, связанных с ущербом окружающей среде.

Если изучается экономический или финансовый риск, то последствия выражаются в конкретной сумме денег, которая может быть потеряна, если произойдут конкретные события.

Наиболее часто речь идет о специальной методологии оценки риска («risk assessment»), развитой Агентством США по охране окружающей среды (US EPA), или ее модификациях. В настоящее время отмечается все более широкое использование именно методологии EPA в практике не только органов государственного санитарного надзора, но и природоохранных органов России [5, с. 32].

Ввиду рискового характера общественного производства и жизни в обществе назрела необходимость создания системы управления риском.

Под термином «управление риском» понимается процесс целенаправленного воздействия на источник и факторы опасности, и объекты защиты от них. Для реализации программы управления риском необходимо разработать стратегию.

Стратегия управления риском — это аналитически обоснованный план основополагающих действий по снижению величины риска.

К основным задачам управления риском относятся [3, с. 11–36]:

— уменьшение вероятности и степени опасности воздействия источников и факторов риска;

— уменьшение уязвимости объектов и увеличение их сопротивляемости воздействию.

© Е. Н. Сироткина, 2009

Данные задачи возможно решить, если:
— уменьшить число источников и факторов риска;
— уменьшить подверженность объектов воздействию источников и факторов риска;
— усилить защитные свойства объектов воздействия;
и реализовать следующие принципы управления риском:
— сбор и анализ качественной и количественной информации об источниках и факторах риска, объектах их воздействия;
— обеспечение приемлемого уровня риска;
— обеспечение комплексного анализа особенностей источников и факторов риска и их взаимодействия, а также специфики объектов воздействия;
— проведение планирования мероприятий для снижения риска;
— заблаговременное проведение превентивных действий для снижения риска.
В качестве основных инструментов управления риском рассматриваются:
— социально-политические решения;
— правовые решения; административные и организационные решения;
— экономические решения;
— технические мероприятия.

Основу концептуальной модели развития социально-экономической системы (СЭС), обеспечивающую реализацию принципов соответствующих тактической цели управления риском, составляют три блока, каждый из которых включает подблоки.

Первый блок «Опасность» состоит из двух подблоков;

«Окружающая среда» — среда жизнедеятельности человека, содержащая потенциальные опасности для его здоровья;

«Технология» (опасность от технологий).

Второй блок «Защита» состоит также из двух подблоков:

«Социально-экономическая система безопасности»;

«Техническая система безопасности».

Третий блок «Безопасность» (или «Управление риском») включает следующие два подблока:
— «Экономика» — характеризует уровень экономического развития рассматриваемой социально-экономической системы (СЭС) и определяет имеющие в ее расположении ресурсы.
— «Человек» — характеризует уровень совокупного риска для индивидуума в конкретной СЭС, после того как в экономику системы будет внедрен определенный вид деятельности.

На стадии качественной оценки риска производят оценку вероятности воздействия, а на стадии количественного анализа риска — с помощью математического моделирования и использования методологии «деревьев» определяет величину риска.

Основными этапами процедуры управления риском являются:
- ♦ характеристика рисков с точки зрения установления приоритетов управления;
- ♦ определение альтернативных стратегий (путей) снижения риска;
- ♦ выбор наиболее эффективной стратегии на основе различных подходов (ALAPA, *ALARA*);
- ♦ формирование административно-правовой базы и механизма экономического регулирования уровня риска;
- ♦ разработка и осуществление программ организационных и технических мероприятий по снижению риска;
- ♦ оценка результативности и эффективности реализации указанных мероприятий и корректировка стратегии и программы действия.

Метод *ALAPA (as low as practically achievable)* является подходом к управлению риском, который подразумевает его максимально возможное снижение, достигаемый реально имеющимися техническими средствами.

Метод *ALARA* или *ALARP (as low as reasonably applicable/practicable)* — является подходом к управлению риском, который подразумевает его возможное снижение за счет имеющихся ресурсов [5, с. 12].

Система «оценки риска» включает использование всей доступной информации, для того чтобы оценить как экспозицию населения к какому-то веществу, так и неблагоприятный для здоровья эффект, который является следствием этой экспозиции. В развернутом виде она осуществляется в 4 этапа: идентификация вредного фактора, оценка экспозиции, оценка зависимости «доза—ответ», характеристика риска.

1. Идентификация вредного фактора. Целью первого этапа оценки риска является идентификация опасности, то есть выявление специфических химических веществ, которые должны быть включены в оценку риска, вследствие их потенциальной способности вызывать неблагоприятные эффекты. При идентификации опасности в первую очередь отбираются наиболее токсичные соединения, представляющие наибольшую угрозу для здоровья человека.

Следующие данные о состоянии окружающей среды необходимы на этом этапе.

Валовые выбросы по отдельным загрязняющим веществам в атмосферу в целом по региону за последние 5–7 лет, а также по отдельным районам города.

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от передвижных источников (автотранспорта).

Данные мониторинга по стационарным постам города по отдельным загрязняющим веществам (максимальная, среднегодовая концентрации, стандартное отклонение, ошибка средней, число наблюдений).

Описание ведущих промышленных предприятий города и их расположение на карте города, расположение жилых массивов, а также какую продукцию выпускают промышленные предприятия, какие вещества выбрасывают и в каких количествах.

Количество водоисточников и систем централизованного хозяйственно-питьевого водоснабжения в городе.

Уровни загрязнения почвы в городе в целом и по отдельным районам с указанием загрязняющего вещества, например по меди, свинцу, цинку, кадмию, мышьяку, никелю и др., средней концентрации, максимальной концентрации, числа наблюдений, стандартного отклонения, ошибки средней.

Оценка доли пищевых продуктов местного происхождения в структуре потребления различных групп населения.

Уровни загрязнения осно*вных продуктов питания населения*.

Данные о суточном потреблении различных продуктов питания средним жителем города или области (взрослым и ребенком раздельно) за пять лет.

Вся эта информация необходима для того, чтобы сформулировать ожидаемые сценарии для производственного воздействия и установить: где располагаются источники загрязнения окружающей среды и зона воздействия химических веществ на человека; какие популяции и субпопуляции населения могут подвергаться воздействию; какими веществами; какие пути воздействия (ингаляционный, накожный, пероральный); из каких объектов окружающей среды (питьевая вода, почва, продукты питания, воздух, вода открытых водоемов) загрязняющие вещества могут поступать в организм человека.

На данном этапе желательно составить полный перечень всех химических веществ, потенциально способных воздействовать на изучаемые популяции. Для каждого химического вещества указать: возможные места воздействия; пути поступления в организм; вероятные объекты окружающей среды, из которых вещество может поступать в организм человека.

На этапе обобщения всех имеющихся данных о содержании химических веществ в различных объектах окружающей среды решаются следующие вопросы:

— анализ достоверности и достаточности собранных данных с учетом задач проекта, первоначально выбранных сценариев и маршрутов воздействия;
— удаление непригодных для количественной оценки риска данных;
— удаление из первоначального списка тех веществ, для которых отсутствуют или недостоверны данные о биологическом действии, необходимые для характеристики риска;
— оценка потребности в дополнительном отборе проб объектов окружающей среды, составление плана дополнительных химико-аналитических исследований или моделирование экспозиций;
— формирование окончательного перечня приоритетных химических веществ.

2. Оценка экспозиции — это оценка того, какими путями и через какие среды, на каком количественном уровне, в какое время и при какой продолжительности воздействия имеет место реальная или ожидаемая экспозиция; это — также оценка получаемых доз, если она доступна, и оценка численности лиц, которые подвергаются такой экспозиции или для которых она представляется вероятной. При этом нами делалась попытка учета всего многообразия многофакторного загрязнения разных сред, с учетом всех основных путей воздействия на человека (ингаляционного, перорального, накопленного)[2].

Экспозиция, соответствующая «центральной тенденции», используется для оценки усредненного риска, которому подвергается население. Экспозиция, соответствующая «верхней оценке», рассматривается как основа реалистичного предсказания наибольшего возможного риска для отдельных членов этой популяции.

Численность экспонированной популяции является одним из важнейших факторов для решения вопроса о приоритетности охранных мероприятий, возникающего при использовании результатов оценки риска в целях «управления риском».

3. Оценка зависимости «доза—ответ» — это поиск количественных закономерностей, связывающих получаемую дозу веществ с распространенностью того или иного неблагоприятного (для здоровья) эффекта, то есть с вероятностью его развития. Подобные закономерности, как правило, выявляются в токсикологических экспериментах. Однако экстраполяция их с группы животных на человеческую популяцию связана со слишком большим числом неопределенностей. Зависимости «доза—ответ», обоснованные эпидемиологическими данными, более надежны, но имеют свои зоны неопределенности.

Хотя в системе оценки риска, развитой EPA, декларируется приоритетное значение эпидемиологических данных, однако на практике эпидемиологические исследования проводятся редко в связи с организационными и финансовыми трудностями. Кроме того, во многих случаях такое исследование невозможно из-за недостаточно длительного периода экспозиции, малой численности экспонированной популяции, наличия слишком большого числа мешающих эпи-

демиологическому анализу сопутствующих факторов риска. Поэтому рассматриваемый этап оценки риска базируется исключительно на экспериментально-токсикологических данных.

Этап оценки зависимости «доза—ответ» в методологии EPA принципиально различается для неканцерогенов и канцерогенов.

Для неканцерогенных токсических веществ (именуемых веществами с системной токсичностью) EPA исходит из концепции пороговости действия и признает возможным установить так называемую «референтную дозу» (RfD) или «референтную концентрацию»(RfC), при действии которых на человеческую популяцию, включая ее чувствительные подгруппы, не создается риск развития каких-либо уловимых вредных эффектов в течение всего периода жизни.

Задача оценки зависимости доза—ответ для канцерогенов при отсутствии эпидемиологических материалов сводится к использованию экспериментальных данных, которые рекомендуется получать на животных наиболее чувствительных видов (если нет указаний на вид, реагирование которого на данный канцероген аналогично человеческому) при путях воздействия, наиболее соответствующих условиям человеческой экспозиции. Однако позитивные результаты на численно всегда ограниченных группах лабораторных животных реально могут быть получены только при действии относительно высоких доз, дающих высокую вероятность выхода опухолей, а система оценки риска предполагает в качестве основных мер по управлению риском определение тех доз, при действии которых эта вероятность очень низка. Поэтому производится экстраполяция реально найденной зависимости «доза—ответ» на диапазон доз, которые существенно ниже реально использованных в эксперименте. Для такой экстраполяции используются различные математические модели (могоступенчатая, логистическая, пробитная, модель одного удара, модель Вейбулла), дающие неодинаковую оценку ответа в диапазоне низких доз. Каждая модель базируется на той или иной общей теории канцерогенеза, а не на данных, полученных при изучении действия конкретных химических веществ, и ни одна из них не может быть ни строго доказана, ни убедительно опровергнута.

4. Характеристика риска — завершающий этап, целью которого является синтез всех этапов оценки риска и формулировка выводов, передаваемых лицу или органу, принимающим решения в сфере экологической политики. На этом этапе интегрируются все данные, полученные в процессе идентификации опасности, оценки зависимости «доза—ответ» и оценки экспозиции, проводится совокупный анализ степени надежности полученных данных, описываются риски для отдельных факторов и их сочетаний, а также характеризуется вероятность и тяжесть возможных неблагоприятных эффектов на здоровье человека.

Расчет рисков и их характеристика проводятся раздельно для канцерогенных и неканцерогенных эффектов. На первом этапе анализа будет дана оценка рисков, обусловленных химическим загрязнением отдельных сред. Затем для каждой из сред будут вычислены значения рисков при всех возможных путях поступления химического вещества в организм человека ингаляционно, накожно, перорально. На завершающем этапе будут суммироваться значения рисков для каждой среды и каждого пути поступления, а также вычисляться итоговая величина суммарной химической нагрузки для каждого анализируемого вещества.

При этом требуется также суммировать и охарактеризовать все неопределенности каждого из предыдущих этапов оценки риска.

Форма характеристики риска может быть самой различной: от чисто описательной до полуколичественной и даже квази-количественной, но чаще всего используется комбинация этих подходов. Одним из количественных показателей, используемых для характеристики неканцерогенного риска, является отношение оцененной суточной дозы вещества к RfD, иногда называемое коэффициентом вредности, или опасности (hazard quotient — HQ). Только HQ > 1,0 рассматривается как свидетельство потенциального риска для здоровья.

Таким образом, цикл управления риском, в том числе и на предприятии, можно представить как последовательную цепочку следующих действий: «анализ риска (количественный) — оценка риска (качественный) — установление источников и факторов риска — мониторинг риска — снижение риска»».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аширова Г. Т.* Современные проблемы оценки человеческого капитала // Вопросы статистики. 2003. № 3.
2. *Авалиани С. Л., Андрианова М. М., Печенникова Е. В., Пономарева О. В.* Окружающая среда. Оценка риска для здоровья (мировой опыт). М., 2006.
3. *Барышников И. И., Мусийчук Ю. И.* Здоровье человека — системообразующий фактор при разработке проблем экологии современных городов // Медико-географические аспекты оценки уровня здоровья населения и состояния окружающей среды. СПб., 2006.
4. *Витлинський В. В., Верченко П. Т.* Анализ, моделирования в управлении экономическим риском. Киев: КНЕУ, 2000.
5. *Прохоров Б. Б., Горшкова И. В., Тарасова Е. В.* Условия жизни населения и общественное здоровье // Проблемы прогнозирования. 2003. № 5.

ОСОБЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРИЗАЦИИ В «ЭКОНОМИКЕ ПРОСТРАНСТВА»

С. А. ЧЕРНЯВСКАЯ

Адыгейский государственный университет,
кандидат экономических наук, докторант кафедры «Экономика и управление»
385000, Майкоп, ул. Первомайская, 208

Условия развития региональных систем, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость их рациональной структуризации.

Ключевые слова: региональная система; развитие; императив.

Коды классификатора JEL: R10.

Глобальный финансовый кризис обусловил существенный рост научного интереса к проблеме структуризации хозяйственного пространства [4]. В современной литературе хозяйственную систему России правомерно относят к типу «экономики пространства» [1]. «Экономика пространства» и «экономика времени» представляют собой противоположные способы организации общественно-хозяйственных отношений. Приведем их характеристики, необходимые для анализа процесса структуризации хозяйственного пространства.

Пространство и время являются всеобщими свойствами материи, следовательно, анализ различных способов организации социально-экономических отношений в пространстве и характера изменения их во времени предоставляет возможность оценить параметры эволюции анализируемых отношений, в том числе: скорость; акселерацию или замедление; распределение в пространстве; формирование центров локализации экономических отношений и др.

Указанные всеобщие свойства материи неправомерно рассматривать, как некие координатные параметры экономической системы, безразличные к протекающим в ней процессам. В экономическом исследовании пространство и время всегда представлены конкретным образом. Так, например, есть пространство региона, отличающееся от пространства местного хозяйства или домохозяйства; есть время рыночных преобразований в национальной экономике России, отличающееся от времени протекания других экономических процессов. Пространство обладает собственным временем — временем своего существования и эволюции. Время относится к конкретному пространству: один и тот же хозяйственный процесс с различной скоростью протекает в разных регионах страны.

Существуют определенные способы субординации во взаимодействии времени и пространства — если для одних стран независимой переменной (аргументом функции хозяйственной системы) выступает время, то для других стран такой независимой переменной выступает, наоборот, пространство. В первом случае система экономических отношений динамична и предрасположена к переменам, во втором случае — консервативна и предрасположена к завышенной оценке имеющихся у нее ресурсов и угроз своему существованию. Благодаря таким альтернативным способам субординации складываются два различных типа экономической организации общественного производства — «экономика времени» и «экономика пространства».

Оба типа организации экономических отношений сближает то обстоятельство, что они участвуют в процессе своего конкурентного взаимодействия. Данное обстоятельство означает, что мир един в своем пространственном и временном многообразии.

При этом «экономика времени» характерна для общественно-хозяйственных систем тех стран, которые исторически локализованы на относительно небольшом хозяйственном пространстве. Например, хозяйственные системы Западной Европы, густо населенной, обладающей многочисленными водными коммуникациями, а также ограниченной в пространственном отношении, должны быть отнесены к типу «экономики времени».

Процесс эволюции в «экономике времени» обусловливает стратегическую ориентацию на эффективное использование фактора времени, управление им и достижение масштабной экономии затрат времени на создание, распределение, обращение и потребление благ. Обобщение опыта развития хозяйственных систем Западной Европы позволяет сделать вывод о том, что они ориентируются на фактор времени, формируют динамичную хозяйственную цивилизацию и в своем развитии обеспечивают экономию общественного времени.

© С. А. Чернявская, 2009

Россия, исторически сформировавшаяся на огромных просторах Восточной Европы, Урала, Сибири, Центральной Азии и Дальнего Востока, сформировала свою общественно-хозяйственную систему по совершенно иному типу. Ее национальная экономика ориентирована на освоение ресурсов, имеющихся в огромном пространстве. Естественными ограничениями в развитии такой системы выступают:

— невысокая плотность населения;
— наличие разнообразных экстремальных условий проживания людей, затрудняющих организацию хозяйственного процесса;
— высокие издержки трансакций и социальных коммуникаций.

Указанные возможности и ограничения сформировали на российских просторах типичную «экономику пространства».

Экономия времени, характерная для локализованных в относительно небольшом пространстве стран, в огромном пространстве России весьма проблематична. В «экономике пространства», добывающей и включающей в рыночный оборот огромные объемы природных ресурсов, многие субъекты хозяйственных отношений существуют за счет искусственного разрастания (имитации) фактически избыточных издержек и потерь, извлекая с их помощью свою долю «теневого» дохода. Именно здесь, между прочим, лежит основание устойчивой низкой конкурентоспособности отечественных товаров [2].

Отметим, что «экономика пространства» не может быть в произвольном порядке трансформирована в «экономику времени», как бы этого ни хотелось некоторым преобразователям. Опыт рыночных преобразований в России свидетельствуют о том, что «экономика времени» активно отторгает внедряемые в ее структуру чужеродные институты, восстанавливая свою органическую целостность.

Один из важных уроков либеральных рыночных преобразований в России состоит в том, что, начиная социально-экономическую трансформацию, необходимо:

— учитывать способ организации «экономики пространства»;
— избавиться от высокомерного отношения ко всем хозяйственным формам и институтам, которые не вписываются в рамки принятой преобразователями экономической доктрины.

Г. Мюрдаль, оценивавший в 60-х годах XX века попытки модернизации азиатского общества на западноевропейский манер, пришел к выводу, что нельзя модернизировать общество, внедрить в него современную технологию, не затрагивая при этом обычаев, традиций, отношения людей к работе, устойчивых социальных стандартов, игнорируя проблему формирования новой дисциплины и выносливости; изменение отношения к труду предполагает радикальное изменение общественных институтов [5, с. 364].

В «экономике пространства» складывается своя территориальная организация. Выделим ее основные характеристики. Во-первых, целый ряд факторов (масштабы пространства, экстремальные природные условия ведения многих видов хозяйственной деятельности, слабое заселение многих территорий, наличие высоких барьеров на путях хозяйственных связей и социальных коммуникаций людей, проживающих в отдалении и др.) обусловливают формирование мощной вертикали государственной власти, которая решает приоритетные задачи «экономики пространства»:

— обеспечивает целостность хозяйственной системы;
— концентрирует ее ресурсы и консолидирует относительно небольшие доходы субъектов данной системы в целях обеспечения приоритетных направлений развития;
— резервирует высокие риски и защищает от возникающих угроз.

Во-вторых, сочетание мощной вертикали государственной власти и слабого развития горизонтальных связей между отдельными регионами, обусловливает формирование такого способа структурной организации пространства страны, для которого характерно доминирование административной формы над социально-экономическим содержанием отношений.

Соответственно, потребности специфически административного деления пространства страны («удобство административного управления») берут верх над потребностями собственно экономического районирования; губернии, области, края и другие виды территориальных образований формируются в таких форматах и масштабах, которые продиктованы интересами вертикали власти. Р. Попов справедливо отмечает, что такое доминирование пагубно сказывается на воспроизводственных процессах, локализованных в региональных системах России, превращая территориальное хозяйство в объект для административных «проб и ошибок» [7].

В «экономике пространства» изменения в структурной организации пространства страны происходят в том случае, когда они оправданы с точки зрения вертикали власти. Любые инициативы «снизу» в плане объединения территорий, выделения новых региональных образований и т. п. подлежат анализу и оценке «верхов» вертикали государственной власти.

Однако усиливающееся конкурентное взаимодействие стран «экономики времени» и «экономики пространства», а также интеграция России в состав мирового хозяйства обусловливают формирование новых тенденций в эволюции структурной организации отечественной системы хозяйства. Следует согласиться с Ю. Колесниковым и В. Овчинниковым в том, что происходит

коррекция парадигмы регионального развития и региональной социально-экономической политики современной России — экономика российских регионов все более приобретает черты «функционально ориентированных профилем хозяйственной специализации мезо- экономических единиц как органических модулей ее макроэкономики, которые выполняют в национальном воспроизводственном процессе функции специализированных органов единого организма страны, а на уровне мезо- экономики — миссию репродуктивно функционирующей территориально-производственной системы регионального хозяйства» [6, с. 18].

Административная парадигма эволюции структурной организации огромного хозяйственного пространства России уступает место принципиально новой — функциональной парадигме, ориентированной на обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности региональных систем как органических, то есть способных к саморазвитию модулей национальной экономики.

Реализация функциональной парадигмы во внутренней среде экономической системы региона обусловливает формирование и развитие локальных функциональных подсистем, каждая из которых концентрирует и организует совокупность общих условий, факторов и ресурсов, необходимую и достаточную для эффективного развития какого-то портфеля бизнесов, обладающих необходимой конкурентоспособностью. При этом возникают «зоны развития», структурная организация которых обеспечивает различные виды экономии общественного труда, в том числе:

— экономию от локализации, обусловленную территориальной концентрацией хозяйственных организаций одной отрасли или смежных отраслей в нескольких центрах региональной подсистемы, обладающих достаточными трудовыми ресурсами, рынками сбыта и инфраструктурой сервиса;
— межотраслевую экономию, обусловленную территориальной концентрацией хозяйственных организаций разных отраслей, опирающихся на одни и те же объекты инфраструктуры;
— экономию от урбанизации, обусловленную территориальной концентрацией человеческого фактора в зоне развития городской инфраструктуры.

Для региональных экономических систем современной России особенно значимы функциональные подсистемы, стратегически ориентированные на возможности приобретения конкурентных преимуществ в результате рационального пространственного размещения факторов и ресурсов, относящихся к «экономике, основанной на знаниях». При формировании и развитии таких подсистем реализуется стратегия формирования центра инновационного бизнеса, ориентированного на извлечение двоякого рода эффектов:

— внутренней экономии, обусловленной сокращением затрат на единицу продукции вследствие сосредоточения наиболее ценных нематериальных активов и элементов человеческого капитала в локальном хозяйственном пространстве, обладающем необходимой научной, культурной и социальной инфраструктурой;
— внешней экономии, обусловленной сокращением затрат за счет концентрации рынков труда, научных заведений, а также за счет диффузии знаний; данное обстоятельство позволяет отнести внешнюю экономию к эффектам, роль которых существенно усиливается в «экономике, основанной на знаниях» [3].

Любая структурная новация обречена на неустойчивость и разрушение, если она не подкреплена в институциональном отношении. Функциональные подсистемы в настоящее время обладают весьма скудным арсеналом институционального упорядочивания и структурного закрепления в хозяйственном пространстве России, представленным лишь законом об особых экономических зонах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бродель Ф.* Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм ХУ–ХVШ вв. М.: Прогресс, 1992.
2. *Ермоленко А. А.* Интегральный субъект в лице современной России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 4.
3. *Кругман П.* Международная экономика: теория и политика. М.: ЮНИТИ, 1997.
4. *Мамедов О. Ю.* Экономическая тайна финансового кризиса-2008 // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 7. № 1.
5. *Мюрдаль Г.* Современные проблемы «третьего мира» (Asian Drama). М.: Прогресс, 1972.
6. *Овчинников В. Н., Колесников Ю. С.* Силуэты региональной экономической политики на Юге России. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008.
7. *Попов Р. А.* Антикризисное управление. М.: Высшая школа, 2003.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А. Н. БЖЕДУГОВА

Нальчикский филиал Краснодарского университета МВД РФ,
кандидат экономических наук, доцент, декан экономического факультета
КБР, г. Нальчик, ул. Чеченская, 18

В статье описаны основные этапы организации экспертного оценивания применительно к задаче оценки инвестиционных проектов с использованием инструментария нечетких множеств.

Ключевые слова: управление; инвестиционные процессы; экспертиза; информационная база.

Коды классификатора JEL: G11, L66.

В современной экономике перерабатывающая промышленность является ключевым сектором АПК, поскольку научно-технический прогресс преимущественно реализуется через индустриальные и новые информационные технологии [2; 3]. В настоящее время наблюдается активизация инвестирования в отрасли перерабатывающей промышленности, стимулирующая ее рост. Управление инвестиционными процессами промышленных предприятий АПК — это одна из наиболее актуальных, сложных и многогранных задач развития экономики, как на уровне государства, так и на уровне конкретного предприятия. Данную проблему мы исследовали при помощи применения метода экспертных оценок [6].

Для решения основной проблемы применения метода экспертных оценок — оценки компетентности экспертов, мы предлагаем использовать модифицированные нами системы показателей. На сегодняшний день существует два основных подхода к определению компетентности экспертов. Первый — априорный — состоит в оценке компетентности до начала экспертизы, второй — апостериорный подход — заключается в определении компетентности по результатам экспертизы и нацелен на учет компетентности при обработке данных опроса и на отбор экспертов для будущих экспертиз. В связи с тем что не существует общепринятой методики определения компетентности эксперта, а апостериорный подход часто вообще списывается со счетов из-за дефицита информации об участии кандидатов в эксперты в предыдущих экспертизах, нами предлагаются две системы показателей оценки компетентности экспертов. Первая, основывается на априорном подходе, применима в случае, когда предприятием впервые применяется метод экспертного оценивания. Вторая основывается на апостериорном подходе (экспертные оценки применяются предприятием не впервые).

Применение метода экспертного оценивания предполагает, после того как сформирована экспертная группа, определение методов получения, обработки и анализа экспертной информации.

При выборе процедур получения экспертной информации необходимо учесть следующие два фактора: характер взаимодействия экспертов в ходе опроса и наличие «обратной связи». Последнее предполагает информирование экспертов о предыдущих турах опроса.

В зависимости от характера взаимодействия экспертов в ходе опроса и наличия обратной связи, все процедуры получения экспертной информации можно разделить на четыре типа:

1) однотуровые с непосредственным взаимодействием экспертов;
2) однотуровые без непосредственного взаимодействия;
3) итеративные с непосредственным взаимодействием;
4) итеративные без непосредственного взаимодействия.

Представителем первого типа является процедура «мозговой атаки», состоящая в проведении совместного заседания экспертов по определенным правилам, направленным на создание атмосферы свободного высказывания суждений.

Второй тип процедур предполагает, как в массовом опросе, проведение одноразового раздельного опроса не связанных между собой экспертов. Процедуры этого типа в организационном и экономическом отношении являются наиболее удобными. В отличие от массового анкетного опроса экспертный опрос должен предусматривать определенный процесс работы экспертов, в результате которого будут выработаны тщательно продуманные, устойчивые суждения.

© А. Н. Бжедугова, 2009

К третьему типу относится традиционная «дискуссия за круглым столом», очень давно и широко используемая в практике. В ходе дискуссии каждый эксперт имеет возможность неоднократно высказывать суждения, изменять и уточнять свою точку зрения с учетом мнений других экспертов.

Процедуры четвертого типа — итеративные процедуры опроса, которые исключают непосредственное взаимодействие экспертов. Характерным представителем этой группы является широко известный и применяемый метод «Дельфи».

Каждый вид процедур получения экспертной информации имеет свои достоинства и недостатки. Выбор той или иной процедуры определяется многими факторами, из которых основными являются:

- цель и задачи экспертизы;
- существо и сложность анализируемой проблемы;
- полнота и достоверность исходной информации;
- требуемые объем и достоверность информации, получаемые в результате экспертного оценивания;
- время, отведенное на опрос экспертов и экспертизу и целом;
- допустимая стоимость опроса экспертов и экспертизы в целом;
- количество экспертов, количество человек организующих экспертизу и их характеристики.

Для получения информации о состоянии внешней среды проекта целесообразно применять однотуровый метод без непосредственного взаимодействия экспертов, так как при принятии решений об инвестициях, желательно, чтобы опрос был проведен в максимально сжатые сроки и с наименьшими затратами.

Опрос должен проводиться в виде анкетирования, то есть экспертам выдаются опросные листы — анкеты, на вопросы которых они должны дать ответы в письменной форме. Эксперту предлагается сделать прогноз поведения (оценить интересы) шести групп участников инвестиционного проекта, то есть заполнить шесть опросных листов.

Заполняя опросные листы, эксперты должны оценить каждый из критериев, описывающих интересы той или иной группы участников инвестиционного проекта по пятибалльной шкале, где оценка в 1 балл означает максимальную степень неблагоприятности ситуации для предприятия, реализующего проект, и наоборот, оценка в 5 баллов соответствует наилучшему для предприятия варианту оценки критерия. Также оценивая интересы отдельной группы участников инвестиционного проекта, эксперту предлагается расставить коэффициенты значимости (веса) критериев для анализа: сумма всех коэффициентов значимости (весов) должна быть равной единице.

После разработки опросных листов для экспертного оценивания, правил и порядка получения экспертной информации, необходимо определиться с методами обработки и анализа экспертных оценок.

Методы обработки и анализа индивидуальных экспертных оценок определяются типом запрашиваемой информации и требуемым уровнем обработки.

На сегодняшний день можно говорить о двух в достаточной мере проработанных подходах к анализу экспертной информации — статистическом и дискретном.

Первый подход — статистический — основывается на предположении о том, что существует истинное, единственно верное, но неизвестное заранее суждение. А суждение каждого эксперта есть его искаженный вариант. Искажения, отклонения от истины происходят в силу случайных факторов. Появление суждений экспертов есть реализация случайного «выбора», при котором каждое суждение имеет определенную вероятность оказаться выбранным. Суждения разных экспертов понимаются как статистически независимые испытания в эксперименте по «выбору» суждений. Чем «лучше» эксперт, тем выше вероятность того, что его суждение близко к истинному. Поскольку все экспертные суждения отражают, хотя и в искаженном виде, одну истину, то между ними должно быть определенное сходство. Наличие его проверяется в ходе анализа суждений. Затем посредством дальнейшего анализа выявляется то истинное суждение, которое скрывается за реальными суждениями опрошенных экспертов. Такой взгляд на анализ суждений восходит к статистической обработке результатов наблюдений, и эксперт здесь трактуется фактически как измерительный прибор, работающий со случайными погрешностями.

Второй подход, называемый дискретным или алгебраическим, демонстрирует иное отношение к суждениям экспертов. Здесь не ставится вопрос об искажениях и ошибках экспертов, равно как и не предполагается наличие истинного мнения. Каждое из экспертных высказываний имеет право на существование, и все они равноправны и, так сказать, «правильны». Результирующее же суждение — это компромиссное, «центральное», наиболее близкое одновременно ко всем имеющимся суждениям. Для измерения близости вводится «расстояние» между суждениями. Используя его, ищется суждение, наименее удаленное от всех собранных суждений. Может быть несколько формальных постановок задачи поиска результирующего суждения. Этот подход к анализу экспертной информации вытекает из проблематики коллективного

принятия решений, в которой главной задачей является поиск компромисса между позициями равноправных участников коллектива.

В обоих подходах имеет место перенос на экспертные данные методов, созданных ранее для анализа данных другой природы. Правомерен ли такой перенос? Сегодня невозможно дать исчерпывающий ответ на этот вопрос. Для этого нужны дальнейшие усилия по глубокому методологическому осмыслению природы экспертного оценивания и по активному практическому использованию методов анализа в реальных экспертизах.

Так как для получения информации о состоянии внешней среды проекта в данной работе применяется однотуровый метод получения экспертной информации без непосредственного взаимодействия экспертов, то этот факт обуславливает применение статистического подхода к анализу экспертной информации.

Учитывая структуру и качество запрашиваемой у экспертов информации, согласно разработанным опросным листам, для обработки и анализа экспертной информации в основном будут применяться математические и статистические методы анализа.

После обработки информации, полученной от конкретного эксперта, целесообразно провести анализ согласованности его оценок с оценками других экспертов, что, во-первых, позволяет более обоснованно и уверенно принимать решения (в случае если согласованность оценок экспертов высокая), может привести к пересмотру состава экспертов, опросных листов, задач экспертизы и т. д. (в случае если согласованность оценок экспертов низкая), во-вторых, необходимо в целях накопления информации о компетентности экспертов на будущее.

Для оценки согласованности оценок экспертов, как правило, применяются коэффициенты согласованности. Методов расчета этих коэффициентов достаточно много, при этом наибольшее распространение получил дисперсионный коэффициент конкордации, так как он в наибольшей степени показателен, легок в интерпретации и в расчете. Коэффициент конкордации определяется по формуле:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}$$

где n — количество оцениваемых объектов; m — число экспертов; S — определяется по формуле:

$$S = \sum_{i=1}^{n} \left(\sum_{j=1}^{m} ri_j - r_{cp}\right)^2,$$

где r_{ij} — значение, присвоенное j-м экспертом i-му объекту;

r_{cp} — среднее из всех значений, присваиваемых объекту, рассчитываемое по формуле:

$$r_{cp} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} r_i$$

Обработка экспертной информации позволяет получить средневзвешенные показатели прогноза поведения каждой группы участников инвестиционного проекта, которые используются при оценке реализуемости проекта и целесообразности его принятия.

Расчет коэффициентов согласованности оценок экспертов по каждому критерию, описывающему интересы участников проекта в отдельности и по средневзвешенным оценкам интересов групп участников проекта в общем позволяет оценить качество проведенных работ по отбору экспертов, обоснованность применяемых в расчетах оценок, получить дополнительную информацию о компетентности экспертов на будущее.

Таким образом, нами описаны основные этапы организации экспертного оценивания применительно к задаче оценки инвестиционных проектов с использованием инструментария нечетких множеств. Сделано следующие:

1. Описана процедура формирования экспертных групп, в том числе разработана система показателей оценки экспертов, основанная на априорном и апостериорном подходах (предложены ряд требований к системе показателей в целом и конкретным показателям в частности, порядок и формулы расчета показателей, правила применения).
2. Разработаны примерные формы базы данных об экспертах, предназначенные для накопления информации и применения в будущих экспертных оцениваниях.
3. Разработаны опросные листы (анкеты) для экспертов с целью получения информации о прогнозе поведения основных шести групп участников инвестиционного проекта.
4. Составлена инструкция для экспертов по заполнению опросных листов на основе разработанного алгоритма их заполнения.
5. Описаны процедуры обработки и анализа экспертной информации, разработан алгоритм обработки информации.

Наглядно разработанные и предлагаемые нами методы организации проведения экспертного оценивания можно представить в виде программы проведения экспертизы (табл. 1).

Таблица 1

Организация экспертного оценивания

№ этапа	Название этапа	Применяемый метод
1	Формирование экспертных групп	
1.1	Составление списка потенциальных кандидатов в эксперты	— Метод снежного кома (экспертные оценки применяются предприятием впервые) — На основе базы данных экспертов (экспертные оценки применяются предприятием уже не в первый раз);
1.2	Оценка уровня компетентности кандидатов в эксперты	— Система показателей оценки компетентности экспертов, основанная на априорном подходе (документальный метод), (экспертные оценки применяются предприятием впервые) — Система показателей оценки компетентности экспертов, основанная на апостериорном подходе (экспертные оценки применяются предприятием не впервые)
1.3	Отбор экспертов (определение необходимого числа экспертов и приемлемого уровня их компетентности)	В зависимости от масштаба проекта и объема располагаемых денежных ресурсов на оплату работы экспертов. Минимальное число экспертов — 3 человека
2	Получение экспертной информации	Однотуровый метод без непосредственного взаимодействия экспертов. Анкетирование
3	Обработка и анализ экспертной информации	
3.1	Обработка и анализ индивидуальных экспертных суждений	Математические и статистические методы
3.2	Определение степени согласованности экспертов	Расчет коэффициента согласованности
3.3	Агрегация экспертных оценок и получение единого окончательного суждения, решения или оценки.	Статистический

Предлагаемая программа может быть применена как ориентир при организации экспертиз, касающихся не только вопросов обоснования инвестиций, но и направленных на принятие управленческих решений в других сферах деятельности предприятия.

Применение разработанных рекомендаций по процедуре получения экспертных оценок позволит в минимальные сроки, с наименьшими затратами получить максимально качественную информацию о состоянии и прогнозе изменений внешней среды анализируемых проектов, что в свою очередь будет способствовать более обоснованному принятию решений об инвестировании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бондаренко А.* Возможности пищевой и перерабатывающей промышленности // Экономист. 1999. № 4.
2. *Друкер П.* Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. М.: Экономика, 2002.
3. *Егерева О.* Формирование условий эффективного функционирования АПК России. М.: Агри-Пресс, 2000.
4. *Мамедов О. Ю.* Современная экономика. Ростов н/Д: Феникс, 2002.
5. *Ушачев И.* Основные направления аграрной политики Российской Федерации // АПК: экономика и управление. 2005. № 5.
6. *Фатхутдинов Р. А.* Разработка управленческого решения. М.: Интел-Синтез, 2002.
7. Экономическая стратегия фирмы / под ред. А. П. Градова. СПб.: Спец.литература, 2003.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

А. Ю. АДЖИЕВА

Кубанский государственный аграрный университет,
кандидат экономических наук, доцент,
г. Краснодар, ул. Степная, 27

В статье рассмотрены проблемы и перспективы агропромышленного комплекса. Предложены приоритетные направления развития интегрированных формирований в отраслях АПК.

Ключевые слова: интеграция, стратегия, агропромышленный комплекс, холдинг.

Коды классификатора JEL: Q13, Q16.

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.

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 переработка сельскохозяйственной продукции. В условиях рынка и, в частности, в период кризиса, когда обострилась конкурентная борьба, неоспоримым был признан факт лучшей адаптации и выживаемости интегрированных объединений.

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. Объективными предпосылками 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.

© А. Ю. Аджиева, 2009

В условиях кризиса и роста безработицы вопросы занятости и социальный аспект приобретают первостепенное значение. Создание крупных агроструктур в значительной степени позволит снизить напряженность данной проблемы посредством реформирования убыточных предприятий и создания на их основе новых организационно-управленческих объединениях интегрированного типа.

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.

Необходимость преобразований в отечественном 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 долларов 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 [2].

Сокращение негативной нагрузки на отечественный АПК возможно посредством усиления влияния рычагов государственного воздействия (по аналогии с реформированием сельского хозяйства и проведением политики протекционизма в Китае), трансформации системы управления, поддержки процессов кооперации и интеграции.

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 формировании 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». В отдельных регионах успешно функционируют агропромышленные объединения с регистрацией юридического лица. Причем 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 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 1980-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 [1].

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 агрообразования 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 $.

Холдинг «Очаков» основал в крае управляющую структуру — «Южную винную компанию», курирующую винодельческое направление холдинга. В 2000 году 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. $/ га. На сегодняшний день, предприятие ежегодно производит 1 млн дал сухих вин, в хозяйствах собирают 4 тыс. тонн 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 году купил за 10 млн $ МЭЗ «Армавирский» и создал агроотдел для выборочного авансирования хозяйств по выращиванию подсолнечника [3].

Инвестиции холдинга «Балтимор» при покупке консервного завода в станице Калининской составили 15 млн $. Была проведена полная реконструкция, установлено новое оборудование, персонал прошел дополнительное обучение. Компания-инвестор вложила 7 млн $ в строительство завода по рафинации и дезодорации растительного масла, занимается предоставлением частичных инвестиций фермерским хозяйствам. Планируется покупка еще нескольких консервных заводов.

Нижегородский холдинг «Сельпром», ориентированый на покупку, переработку и продажу зерна, приобрел Варниковский завод рыбных комбикормов и биовитаминных добавок (Краснодарский край). Инвестиции в проект составили 5 млн $. В планах холдинга производить корма на 20 % дешевле импортных аналогов. Также были приобретены 15 тыс. га кубанских черноземов для выращивания зерновых, пять комбайнов по 8,5 млн рублей и шесть тракторов по 192 тыс. $.

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. Соучредителями «Кубань-риса» в равных долях стали «Разгуляй-Кубань» и «Крайинвестбанк» г. Каснодар, учрежденный администрацией Краснодарского края. За 2004–2008 годы в хозяйствах холдинга «Разгуляй-Кубань» посевная площадь риса увеличилась на 20 %, прирост валового сбора составил 20 % [3].

Переработка осуществляется через выкупленные Полтавский и Ангелинский элеваторы Кубани. В 2006 году 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 инвестициями на Кубань приходит и иностранный капитал. Международная агрокорпорация *Bunge*, специализирующаяся на производстве растительного масла, торговле зерном и соей, приобрела в крае Холмский комбинат хлебопродуктов и планирует 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.

Gerrus Group создал в крае вертикально интегрированный холдинг с замкнутым циклом производства. Освоение кубанского рынка холдинг начал с покупки 1,5 тыс. га сельхозугодий (хозяйства «Приморское» и «Фонтал»). На обновление виноградников было затрачено 1,5 млн $ в год. В 2003 году был приобретен и переоборудован завод «Кубанские вина», производительностью 400 тыс. л в месяц. Этот проект обошелся в 2 млн $. В хозяйствах холдинга за 2007 год было собрано 10 тыс. т винограда.

Группа компаний «Базовый элемент» так же являются активными инвесторами-интеграторами на аграрном рынке края. Структурное подразделение корпорации, в лице управляющей-инвестиционной компании РАИнКо, инвестировало в ООО «Управляющая компания агрохолдинг «Кубань» более 85 млн долларов, в планах компании объем инвестирования до 2010 года запланирован в размере 127 млн долларов. Процесс интегрирования проходил посредствам акционирования, то есть, было выкуплено 49 % акций Усть-Лабинского элеватора у частных собственников (51 % принадлежит администрации края). Задолженность сельскохозяйственных предприятий погашалась за счет средств холдинга. Интегратор инвестировал 60 млн руб. на приобретение 40 комбайнов «Дон».

Углубление и расширение интеграционного поля агрохолдинга «Кубань» (ООО «Управляющая компания агрохолдинг «Кубань») подчинено необходимости создания полноценного замкнутого производственного цикла, дифференцированного по видам продукции, что позволит существенно снизить издержки производства. Покупка, одного из передовых сахарных заводов края ЗАО Сахарный завод «Свобода» за 15 млн долларов, является завершающим этапом вертикального интегрирования производства, переработки и реализации сахарной свеклы в холдинге. Ежегодно завод может производить более 23,8 тыс. т продукции, для сравнения, Кореновский сахарный завод производит около 20,1 тыс. т.

Для развития отраслей животноводства, в рамках агрохолдинга «Кубань» проводится обновление молочного поголовья за счет покупки высокопродуктивной голштинской и айрширской пород в Венгрии. Оценка племенных нетелей проходит по 100-балльной системе, что в дальнейшем позволит производить высокопродуктивное молочное племенное стадо для продажи и для молочного животноводства холдинга. Существенным прорывом в молочном животноводстве можно считать годовые надои от одной коровы, превышающие 6 тыс. т, которые достигнуты за счет инвестиционной поддержки, внедрению инновационных технологий кормления и содержания животных. Средний годовой темп прироста производства молока по холдингу варьируется в пределах 20 % и составляет 70 % от общерайонного объема производства, при общей численности крупного рогатого скота более 16,6 тыс. голов, в том числе молочное поголовье включает 1050 коров.

За счет дополнительных инвестиций АХ «Кубань» планирует увеличить производительность животноводства в 3 раза, при этом надой на одну корову превысит 7500 кг молока в год, среднесуточный привес крупного рогатого скота составит более 1 кг, среднесуточный привес свиней — более 600 гр.

АХ «Кубань» — активный участник выставок, научных конференций и форумов. В 2006 году, при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, администрации Краснодарского края и Академии сельскохозяйственных наук России под эгидой группы компаний «Подшипник», на территории холдинга проводилась VI международная сельскохозяйственная выставка «Золотая Нива-2006». Участниками выставки стали более 300 отечественных и зарубежных фирм. В 2005 году на международном экономическом форуме, посвященном инвестиционным проектам, АХ «Кубань» заключил договор сотрудничества с администрацией Краснодарского края по программе реализации инвестиционных проектов на сумму более 700 млн рублей.

АХ «Кубань» был включен в «Программу сопровождения стратегических инвестиционных проектов Краснодарского края на 2006–2007 годы». Эффективная работа интегрированных формирований является важнейшим доказательством приоритетного развития крупного производства в сфере АПК. Мы не отрицаем важнейшую роль и значение фермерских хозяйств и ЛПХ, но многолетний мировой опыт свидетельствует о главенствующей роли крупного товаропроизводителя по сравнению с небольшими или средними предприятиями.

По мнению экс-министра сельского хозяйства Гордеева и мэра Москвы Лужкова «именно крупные предприятия, контролирующие сотни тысяч гектаров земли, способны выта-

щить сельское хозяйство из застоя и обеспечить высокое качество производимой продукции». Генеральная линия по выходу из кризиса прослеживается и в законодательных актах. В 2000 году Правительство РФ одобрило концепцию «Основные направления агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2000–2010 годы», в которой развитие АПК признано одним из приоритетных направлений социально-экономической политики государства и определены первоочередные меры по стабилизации производства.

Преодоление кризиса возможно на основе:

— максимального использования природно-климатического и технического потенциала;
— целенаправленного использования высокопродуктивных пород в животноводстве и высокоурожайных сортов в полеводстве;
— применения системы эффективных мероприятий по комплексному использованию удобрений и средств защиты растений;
— внедрения ресурсосберегающих технологий;
— освоения новых форм хозяйствования;
— совершенствования экономических взаимоотношений между партнерами по кооперации, ориентированных на максимальный конечный результат;
— обеспечения оптимальных размеров и пропорций всех структурных подразделений и предприятий, вошедших в интегрированное формирование.

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, является объединение 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.

Они получают распространение во многих регионах РФ, характеризуются большим разнообразием по организационно-правовым формам, составу участников, видам деятельности, формам собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мазлоев В. З.* Государственное регулирование формирования рыночных отношений в региональном агропромышленном комплексе : монография. М.: 2000.
2. *Ушачев И. Г.* Модель экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированных формирований. М., 2004.

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В. А. ГЕНКИНА

Институт открытого образования (г. Шахты),
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
e-mail: gva02-2004@mail.ru

Проанализированы пути совершенствования методик контроллинга, применяемых на предприятиях и интегрирования их с системой сбалансированных показателей. Показана целесообразность использования систем контроллинга и сбалансированных показателей для решения управленческих задач на предприятиях, осуществляющих проекты технологической модернизации.

Ключевые слова: контроллинг; управление; сбалансированные показатели; денежные потоки.

Коды классификатора JEL: G32, M42.

В отечественной и зарубежной литературе нет единого согласованного подхода к определению понятия контроллинга. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева указывают, что «контроллинг — инструмент планирования и учета анализа состояния дел для принятия решений на базе компьютеризированной системы сбора и обработки информации на предприятии» [9]. Р. Манн и Э. Майер дают определение контроллинга как «системы управления» [7], «системы регулирования затрат и результатов деятельности, помогающей в достижении целей предприятия, позволяющей избежать неожиданностей и своевременно включить красный свет, когда экономике предприятия угрожает опасность, требующая приятия мер» [8]. Данные авторы отмечают также, что контроллинг — «это управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц» [7]. И. А. Бланк, рассматривая системы и методы внутреннего финансового контроля, дает следующее определение контроллинга: «Финансовый контроллинг представляет собой контролирующую систему, обеспечивающую концентрацию контрольных действий на наиболее приоритетных направлениях финансовой деятельности предприятия, своевременное выявление отклонений фактических ее результатов от предусмотренных и принятие оперативных управленческих решений, обеспечивающих ее нормализацию» [1].

Во многих отечественных и зарубежных источниках авторами отмечается принципиальное отличие понятий «контроля» и «контроллинга». Попутно указывается, что контроллинг — одна из прогрессивных комплексных форм внутреннего контроля, «управление управлением» [7].

Под контроллингом денежных потоков целесообразно понимать специфическую систему, обеспечивающую (при оптимизации информационно-аналитических потоков) контроль и регулирование движения денежных средств на базе принципа «управления по отклонениям» для их оперативной нормализации и балансирования.

При изучении инструментария контроллинга отечественные и зарубежные ученые также не пришли к общему мнению. Не вызывает сомнения определение объекта контроллинга, предлагаемое И. А. Бланком: «Объектом финансового контроллинга является ход реализации управленческих решений по основным аспектам финансовой деятельности предприятия» [1].

Нам представляется целесообразным некоторое расширение основной цели контроллинга путем включения в нее управления денежными потоками предприятия [2]. Целью контроллинга на предприятии необходимо считать управление прибылью и чистым денежным потоком, что позволит оптимизировать не только финансовые, но и денежные результаты деятельности предприятия. Соответственно, произойдет и расширение перечня центров ответственности за счет включения в их совокупность центра денежных выплат, центра денежных поступлений и центра чистого денежного потока.

В силу того что контроллинг ориентирован на поддержку процесса принятия управленческих решений, как отмечают многие отечественные и зарубежные ученые, в число основных функций контроллинга входят «создание, обработка, проверка и представление системной управленческой информации» [5]. В зарубежной литературе контроллинг иногда трактуется как «концепция управления и информации» [7].

В условиях изменяющейся внешней среды происходит постоянная трансформация входящей информации, являющейся информационной базой принятия управленческий решений, что

© В. А. Генкина, 2009

значительно усложняет процесс управления и затрудняет контроллинг. Это вызывает необходимость определения общих требований к контроллинговой информации. Для формулировки основных требований к информации необходимо разделить всю ее совокупность на входящие и исходящие информационные потоки, что позволит более качественно определить необходимые их характеристики.

Требование «необходимости» информации означает получение нужных для поддержки принятия управленческих решений сведений, нежелательность перегрузки входящего информационного потока избыточной, малозначащей информацией. Одновременно с данным требованием информационный поток должен быть достаточным, то есть поступающих в контроллинговую систему сведений должно быть достаточным для выработки управленческих решений, в противном случае наступает «информационный голод» и принятые решения не будут адекватны. Поступающая в систему контроллинга информация также должна быть полной, то есть исчерпывающе характеризовать явление или объект. Достоверность входящей информации означает соответствие ее реальному положению вещей, реальным фактам.

Особое внимание необходимо уделять выполнению требования сопоставимости входящей информации. В случае возникновения проблемы несопоставимости данных проведение грамотного анализа и выработка качественных управленческих решений невозможны. Входящая информация также должна быть понятна, то есть восприниматься без предварительной дополнительной обработки.

Эффективность информации оценивается соотношением эффекта от ее использования и затрат на ее получение, труднодобываемые и малополезные сведения заведомо будут неэффективны.

Особые требования предъявляются и к исходящей информации:

— поток исходящей информации должен оставаться достоверным и сопоставимым;
— требования надежности и качества информации обеспечиваются путем минимизации ошибок и погрешностей;
— объективность выходящей информации состоит в освобождении ее от односторонней трактовки, оформления, представления. Исходящая информация не должна представлять собой заведомо выгодные какой-либо из заинтересованных сторон сведения;
— кроме того, выходящая информация должна отвечать требованию насыщенности, то есть содержать максимум полезных сведений на единицу объема.

В силу того что контроллинг является одним из основных элементов, формирующих систему менеджмента на предприятии, целесообразно выделять две основные подсистемы контроллинга: оперативный и стратегический. Это деление обусловлено общепринятым разделением целей функционирования предприятия на оперативные (или текущие) и стратегические, а также выделением стратегических и оперативных разновидностей анализа, планирования, прогнозирования, управления и контроля. Чаще всего в научной литературе стратегический контроллинг рассматривается как средство обеспечения выживаемости предприятия, а оперативный определяется как средство эффективного достижения текущих целей деятельности предприятия [6].

Оперативный контроллинг денежных потоков ориентирован на регулирование процесса краткосрочного управления денежными потоками (некоторые авторы производят более подробное деление — на оперативный (сверхкраткосрочный, до 1 месяца) и текущий (от 1 месяца до 1 года) контроллинг). Стратегический контроллинг денежных потоков регулирует процесс достижения средне- и долгосрочных целей предприятия в области управления потоками денежных средств. Соответственно оперативный контроллинг в основном ориентирован на внутреннюю среду предприятия, а стратегический должен учитывать и внешние по отношению к предприятию сведения. Деление контроллинга по временным горизонтам естественно определяет уровень неопределенности, который для оперативного контроллинга мал или невысок, а для стратегического — довольно значителен.

Общепринято, что целью оперативного контроллинга является эффективное управление текущими целями предприятия (прибыльностью и ликвидностью), а стратегического — обеспечение выживаемости предприятия. Соответственно целью оперативного контроллинга денежных потоков является обеспечение неотрицательного значения чистого денежного потока, то есть обеспечение достаточности денежных поступлений для покрытия денежных расходов, в том числе путем достижения синхронизации притока и оттока денежных средств — как по сумме, так и по времени возникновения. Цель стратегического контроллинга можно сформулировать как максимизацию чистого операционного денежного потока, то есть достичь стабильного превышения операционных денежных поступлений над денежными выплатами по операционной деятельности, что позволит обеспечить финансовое равновесие и стабильный внутренний источник средств предприятия в долгосрочной перспективе. Для достижения основной цели стратегического контроллинга необходимо решение следующих задач:

♦ формирование эффективной информационной системы, поддерживающей принятие стратегических управленческих решений. Под информационной системой следует

понимать систему сбора и обработки информации и систему организации движения информационных потоков;

- стратегический анализ внешней среды и тенденций изменения денежных потоков;
- выбор ограниченного набора подконтрольных показателей и определение их допустимых отклонений от нормативных значений. Необходимость выполнения данной задачи обусловлена базированием контроллинга на принципе «управления по отклонениям». В рамках стратегического контроллинга невозможно осуществлять мониторинг множества показателей, следовательно, необходим отбор небольшого количества наиболее информативных показателей денежных потоков и определение возможных их отклонений от запланированных на долгосрочный отрезок времени;
- анализ влияния отклонений на выполнение стратегических планов. В ходе управления достижением стратегических целей развития предприятия необходимо не только выявлять отклонения, превышающие допустимые значения, но и исследовать их качественное и количественное влияние на выполнение стратегических планов в целом;
- формирование системы комплексного стратегического планирования; координация и консолидация планов по времени и содержанию;
- разработка методов планирования и прогнозирования денежных потоков. В процессе разработки методологии планирования и прогнозирования движения денежных средств необходимо учитывать специфику деятельности предприятия, например, в процессе разработки методов составления бюджетов движения денежных средств;
- формирование системы стратегического контроля, методологии его проведения, объемов.

Задачи оперативного контроллинга являются в некоторой степени детализацией задач стратегического контроллинга. К их числу целесообразно отнести:

- определение необходимой и достаточной информации, обеспечение выполнения основных требований к контроллинговой информации (входящей и выходящей);
- анализ динамики денежных потоков и факторов, определяющих их изменение;
- динамический анализ отклонений фактических значений денежных потоков от нормативных и выявление причин возникших отклонений;
- анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов;
- формирование текущих планов; проверка их на полноту и реализуемость;
- адекватное применение методов планирования и прогнозирования;
- проведение текущего контроля.

Специфическим случаем применения систем контроллинга является управление процессами технической модернизации на предприятиях, актуальность которой в наше время бесспорна.

Новое оборудование и технологии требуют дальнейших изменений во внутренних процессах предприятий. Систематизировать все эти вопросы и ранжировать их с точки зрения глобальных, стратегических интересов предприятия помогает современная управленческая технология — система сбалансированных показателей (ССП). Она помогает обеспечить максимальную выгоду для всех заинтересованных сторон: акционеров, руководителей предприятия, заказчиков и/или смежников, поставщиков, подрядчиков и коллектива [3]. Для правильного управления компанией в наше время недостаточно только финансовых показателей. Бухгалтерский учет не в состоянии оценить корпоративные и нематериальные активы, такие как продукты и услуги высокого качества, наличие на предприятии системы мотивирования сотрудников, интеллектуальный капитал, управляемые бизнес-процессы, лояльность клиентов, репутацию и т. д. Следовательно, если принимать во внимание показатели, связанные с этими нематериальными активами, оценка перспектив предприятия будет более точной.

Среди исследователей, решением данной проблемы уже в начале 1990-х годов занимались Р. Каплан и Д. Нортон. Они провели исследование по теме «Показатели деятельности организации будущего», результатом которого должна была стать модель определения стоимости и эффективности деятельности предприятия, базирующаяся на финансовых и нефинансовых показателях. В результате в течение 1990 года была построена *Balanced Scorecard* (Система Сбалансированных Показателей, ССП). Ключевая идея, предложенная Д.Нортоном и Р.Капланом, заключается в рассмотрении деятельности компании как единого целого с четырех различных точек зрения — перспектив (*perspectives*): финансовой, клиентской, внутренних бизнес-процессов, а также обучения и развития, в рамках которых формулируются цели компании. Выделение таких перспектив имеет очевидную и понятную внутреннюю логику: чем лучше у нас обстоит дело с квалификацией персонала и технологиями (перспектива развития), тем проще нам поддерживать эффективность внутренних бизнес-процессов предприятия. Это, в свою очередь, способствует такой организации производства, которая отвечает интересам поставщиков и смежников, а также способствует производству качественной продукции, удовлетворяющей требованиям покупателей. Все это способствует достижению поставленных финансовых планов, в том числе выручки, прибыли, денежного потока.

В вышеупомянутой работе [3] описан опыт использования ССП в условиях российского предприятия — ОАО «Автоэлектроника» (г. Калуга), который подтверждает перспективность

использования ССП при формировании и развитии контроллинга на предприятии. Это предприятие оснащено современным оборудованием по сборке и контролю изделий с использованием поверхностного монтажа, имеет производственные мощности по изготовлению печатных плат, производству изделий по толстопленочной гибридной и полупроводниковой технологии с использованием автоматизированного проектирования. Компания внедрила систему менеджмента качества в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001:2000, и на момент начала Проекта (2003) руководство Компании поставило задачу интеграции системы менеджмента качества, системы стратегического управления и системы мотивирования топменеджеров. Было решено решить эту задачу с помощью технологии ССП.

Предпосылками к осуществлению проекта по внедрению ССП на этом предприятии были следующие факторы:

1. Стратегическое управление слабо увязано с системой бюджетирования и лишь частично реализуется в оперативной деятельности: невозможно определить, как оперативные решения влияют на достижение стратегических целей.
2. Наличие нескольких параллельных систем оценки результатов деятельности затрудняют принятие выверенных управленческих решений.
3. Используемые в системе стимулирования показатели не увязаны друг с другом и не мотивируют на реализацию главных целей.
4. Нерациональная система документирования снижает эффективность работы персонала.
5. Отсутствует действенный механизм управления дочерними предприятиями.

Очевидно, что вышеперечисленные факторы (за исключением последнего) характерны практически для всех отечественных предприятий.

Представляется важным то, что ССП тесно связаны со всеми подсистемами управления производственными системами предприятия. Связь ССП с системой мотивирования, по мнению ряда авторов [3, 4], с которыми мы согласны, является наиболее тесной. Более того, зачастую ССП воспринимается Заказчиками как основа для выстраивания полноценной системы мотивирования. Если компания хочет установить зависимость между вкладом деятельности сотрудника в общую стратегию и его успешностью (в широком смысле этого слова), ему неминуемо придется измерять долю его участия в общем деле. Технология ССП в сочетании с технологиями контроллинга предоставляет для этого очень широкие возможности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент. К.: Ника-Центр «Эльга», 1999.
2. *Бреславцева Н. А., Кузьменко В. А.* Концепция балансового управления экономическими процессами // Концепция денежного обращения, кредита и международного движения капитала: история, современность и тенденция развития : Сб. материалов Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 100-летию со дня рождения профессора М. Ю. Бортника, 25–26 января 1999 года. Ростов н/Д: Донской издательский дом, 2001.
3. *Грачев В., Ламонов Д., Граф Р.* Система сбалансированных показателей для машиностроения. www.mashportal.ru.
4. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию // пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
5. *Карминский А. М., Оленев Н. И., Примак А. Г., Фалько С. Г.* Контроллинг в бизнесе. Методологические основы и практические основы построения контроллинга в организациях. М.: Финансы и статистика, 2002.
6. *Ананькина Е. А., Данилочкин С. В., Данилочкина Н. Г.* и др. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Данилочкиной Н. Г. М.: ЮНИТИ, 2002.
7. *Манн Р., Майер Э.* Контроллинг для начинающих. М.: Финансы и статистика, 1995.
8. *Протас В.Ф.* Микроэкономика: структурно-логистические схемы. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.
9. *Райзберг Б. А., Лобко А. Г.* Программно-целевое планирование и управление. М.: ИНФРА-М, 2002.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ КЛАСТЕРНО-СЕТЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ

О. В. АНДРЕЕВА

Ростовский государственный университет путей сообщения,
аспирантка кафедры «Логистика и транспортные системы»
e-mail: a_o_v@mail.ru

В статье исследуется система управления развитием кластерно-сетевых корпораций как новых институциональных форм взаимодействия корпоративного и государственного секторов в области реализации социально-экономических стратегий, что требует совершенствования технологий управления организационным проектированием и развитием человеческого капитала.

Ключевые слова: институциональные формы; взаимодействие; корпорации; технологии управления; организационное проектирование; человеческий капитал.

Коды классификатора JEL: M11, M51.

Реалии развернувшегося системного кризиса поставили новые приоритеты и актуализировали ряд старых задач в управлении процессом социально-экономического развития России. Формирование новых трендов глобального экономического пространства, перепозиционирование групп интересов международного сообщества, трансформация иерархии стран центра, происходящие на фоне системного, отчасти парадигмального кризиса, требуют формирования новых методов и алгоритмов решения задач управления, поскольку большая часть инструментов докризисного развития уже показала свою несостоятельность в условиях развития посткризисного.

Проблема определения путей развития российской экономики часто трактуется как выбор из двух моделей формирования экономической политики: либеральной, делающей упор на свободную игру рыночных сил, и дирижистской, настаивающей на активном государственном управлении.

Однако практической задачей является не расстановка приоритетов среди рафинированных моделей, а нахождение эффективного сочетания рыночных механизмов и государственного регулирования экономических процессов. Во многом речь идет об управлении степенью полномочий и ответственности в рамках одного и того же институционального поля. Принципиальный вопрос состоит в том, насколько эффективным ориентиром здесь может служить такого рода распределение в рамках посткризисной экономики.

В качестве опорных институтов развития допустимо рассматривать такую институциональную структуру экономики, которая способна обеспечить решение актуальных задач социально-экономического развития страны с учетом представленных обстоятельств.

В условиях развернувшегося системного кризиса глобальной хозяйственной системы, характеризующегося резким скачком неопределенности как доминирующей характеристики функционального поля экономических агентов, наиболее остро ставится вопрос об управлении уровнем риска как фактическим претворением уровня неопределенности. Социально-экономическая система, находящаяся в условиях кризиса, стагнирует из-за эффекта кумуляции неопределенности (а значит, и риска), наблюдающейся во всех отраслях народного хозяйства.

Корни этой масштабной неопределенности кроются в новой природе кризиса. Рекомендации из антикризисных методик, разработанных в ходе прошлых экономических потрясений, не оказывают должного воздействия на социально-экономическую систему, поскольку обстоятельства настоящего кризиса радикально отличаются от прошлых. Это объясняется не только тем, что настоящий кризис порожден инфляцией через механизм производных ценных бумаг, но и тем, что глобальная экономика переживает спад очередной длинной волны Кондратьева. Кризисы же предыдущих трех десятилетий приходились на ее подъем, а потому проходили во многом самостоятельно: задачей государственного управления была лишь реализация экономической политики, не тормозящей экономический рост.

Теперь же среди задач государственного управления не только противодействие источникам экономических деструкций, нивелирование негативных социально-экономических эффектов, но и противостояние системному спаду глобального хозяйства. [1, с. 13]

Сложность настоящего этапа развития социально-экономической системы России состоит в том, что на фоне продолжающейся реализации стратегии догоняющей модернизации, резко

© О. В. Андреева, 2009

увеличились социальные риски, и ощутимо возросла социальная нагрузка как на государственный сектор экономики, так и на корпоративный. Высокий уровень безработицы, глубокая рецессия и секвестирование перечня и объема финансовых инструментов, доступных частным лицам, требует разработки новых институциональных механизмов реализации концепции социально-экономической безопасности в новых, изменившихся условиях хозяйствования.

Важнейшим условием эффективного управления социально-экономическим развитием на настоящем этапе является создание новых институциональных форм взаимодействия бизнеса и власти в контуре антикризисных программ. Опыт модернизации последнего десятилетия показал, что модернизация на микроуровне без соответствующего проектирования новых институциональных сред функционирования инновационно-ориентированной экономики не дает требуемого эффекта в рамках целостной социально-экономической системы. Настоящий этап требует внедрения новых институциональных форм, ориентированных на плотный контакт бизнеса и государства в рамках управления реализацией крупных, системных проектов, создающих кластерные образования для полноценного функционирования инновационной социально-ориентированной экономики.

Для достижения целей антикризисной стратегии необходимо управлять ходом институциональной эволюции. В этой связи главной задачей оптимизации и управления развитием институциональной среды становится четкая постановка целей, выработка средств достижения задач; минимизация затрачиваемых на их достижение средств и усилий; и как продолжение — безусловное отторжение системой институтов и лиц, доказывающих свою некомпетентность или бесполезность,[6, с. 3].

Формирование нового хозяйственного порядка в рамках глобальной экономики подтверждается неоднородностью посткризисного развития, причем с явным переструктурированием иерархии стран-лидеров и появлением новых акторов на мировой арене. По мнению В.В. Вольчика, важнейшим моментом при исследовании хозяйственного порядка в тех или иных исторических координатах является вопрос о роли государства при его формировании. Фактически данная проблема является частью более широкой — об управленческой роли государства при формировании институциональной структуры экономики [2, с. 119–140].

В современных условиях государство как институциональный инноватор «конструирует» институты установленного порядка, которые, будучи политическими и экономическими институтами, начинают влиять на хозяйственно-политические процессы, принявшие форму естественно развившихся порядков жизни, взаимодействий и предположений о будущем.

Современным критерием эффективности антикризисного управления на макроуровне становится выверенность и систематизированность, направленные на снижение уровня неопределенности: все, что мешает четко формулировать цели и задачи, а затем и достигать их, должно ликвидироваться либо заменяться более эффективными формами взаимодействия. На кризисном витке развития наиболее эффективной показывает себя политика усиления роли государства в экономике. Сегодня Е. Г. Ясин, А. Н. Илларионов говорят о качественном повороте российской экономической политики в сторону интервенционизма. Дополнительным аргументом в пользу довода об объективном «самоисчерпании» потенциала рыночной экономики свидетельствует широкое распространение новых институциональных форм частно-государственного партнерства. Специалисты по институциональному анализу отмечают увеличение распространения частно-государственных отношенческих контрактаций. Конкурирующие с ними гибридные сетевые формы можно рассматривать как особые структуры управления сделками, отличные и от рынка, и от иерархии [8, с. 144].

Но в массовом порядке в условиях возрастания неопределенности, спродуцированной кризисом, гибридные (сетевые) формы неустойчивы. Они являются промежуточными, переходными либо от рыночных (горизонтальных) к плановым (вертикальным, редистрибутивным) связям, либо наоборот. Современное же состояние экономики требует как горизонтальных, так и вертикальных форм нового институционального поведения.

Главная проблема, формирующая дисфункции в современном российском обществе в целом и в экономике в частности, очень точно сформулирована В. Дементьевым: «отсутствие общественно необходимого порядка власти (термин Э. Тоффлера), что проявляется, с одной стороны, в наличии избытка частной экономической власти, в другой — в недостатке эффективной власти. Проблема ограничения эффективности в трансформационной посткризисной экономике состоит в высоких «издержках произвола», возникающих вследствие отсутствия эффективного порядка власти» [4, с. 65].

Реализовать инновационный потенциал в условиях, когда индустриальная хозяйственная система максимально приблизилась к пределу своего развития, для России невероятно сложно, поскольку страна проигрывает и по уровню технологического развития, и по цене и качеству трудовых ресурсов. Россия в мировой иерархии производителей занимала средний уровень развития, тот самый, который объективно размывается рыночным механизмом. Рыночные инструменты и технологии способствовали в 1990-е годы разрушению обрабатывающей промышленности и закрепили страну в качестве сырьевого придатка мировой экономики.

Экономика — это прежде всего совокупная хозяйственная деятельность, поэтому государственное регулирование экономики означает государственное воздействие на нее с помощью

многофункциональных инструментов. Предметом государственного ведения экономики является совокупная хозяйственная деятельность, связанная с производством материальных благ. Государство ведет экономику, в том числе ее производственные отношения, сферы, отрасли, но делает оно это через совокупный общественный труд.

Поиск нужных форм шел в направлении институтов развития, которые по своей природе не имеют конкретных задач и обязанностей, что позволяет использовать их как для достижения любых содержательных целей, так и для обогащения и политического упрочения представителей своего клана. По этой причине хозяйственная система приняла развитие крупных корпораций.

Как отмечает профессор М. Г. Делягин, крупные корпорации с государственным участием являются «государством в государстве», оперативно контролируемым топменеджментом, реализующим наравне с собственными и государственные интересы [3]. Для такой формы взаимодействия характерно наличие крупных кластерно-сетевых образований с выделением управляющей компании и делегированием активов дочерней организации.

Управление совмещением интересов бизнеса и государства позволяют устранить нецелевое расходование средств и сокращают долю провальных проектов. Кроме того, именно такие крупные структуры, несут на себе высокую социальную нагрузку, поскольку являются работодателями для значительной части трудовых ресурсов страны.

Если государственные корпорации осуществляют свою деятельность без взаимодействия с бизнесом, то возникает ряд негативных моментов: самостоятельный выбор приоритетных проектов госкорпорациями не всегда следуют единой государственной стратегии и приоритетам развития, что приводит к распылению усилий и нивелированию возможности положительного синергетического эффекта в социально-экономической сфере; лоббистские группы топ-менеджмента госкорпораций обладают достаточным капиталом связей для продвижения корыстных проектов и придания им статуса государственного проекта, который, однако, будет учитывать лишь интересы узкой группы управленцев; возникает высокий риск оппортунизма, в том числе и в области привлечения посредников для реализации проектов через систему торгов и конкурсов, что означает снижение стимулов к эффективности ведения бизнеса и упрочнения позиций связевого капитала как базисной концепции рентоориентированного поведения.

Управление формированием новых институциональных форм взаимодействия корпоративного и государственного секторов продуцирует принципиально новую схему реализации государственной социально-экономической стратегии, базирующуюся на функции государства как институционального инноватора, а корпораций — как саморегулируемых организаций, функционирующих в контуре государственной стратегии, корпоративная стратегия которых базируется не только на принципах экономической эффективности, но и учитывает интересы общества с прогнозируемым социальным эффектом.

В ходе экономических преобразований управление социально-экономическим развитием осуществлялось в основном государственными институтами. Принятые регулирующие антикризисные меры позволяют сделать вывод о том, что вектор современного посткризисного развития направлен на увеличение социальной ответственности бизнеса и на формирование новых форм взаимодействия государства и бизнеса не только в области реализации экономической политики, но и в области политики социальной.

Кроме того, новые институциональные формы взаимодействия государства и бизнеса (в виде кластерно-сетевых корпораций) позволяют оптимизировать и верифицировать единую государственную стратегию через инструменты контрактных отношений и через делегирование части прав и ответственности от государства корпоративному сектору.

Появившиеся в последние пять лет подобные институциональные формы представляют собой систему партнерства, основанную на спецификации ответственности и разделении прав бизнеса и власти в рамках совместных стратегических проектов. В таких формах за государством закреплены право определения вектора экономического развития (например, инновационной модернизации) и функция поручительства за финансовые сделки в области реализации масштабных проектов, а за бизнесом — право выбора контрагентов и посредников, взаимодействие с которыми позволит ответить требуемому уровню эффективности и, помимо получения экономического эффекта, реализует часть единой государственной стратегии.

Задачам социально-экономического развития отвечает эволюция отношений между государством и бизнесом от модели, напоминающей субординацию «принципал — агент», к более гибкой форме стратегического партнерства между ними для выявления достижимых и актуальных целей, распределения обязанностей в процессе их реализации, оценки текущих результатов [14, p. 36–37]. Управление институциональным взаимодействием должно способствовать налаживанию такого сотрудничества государства и бизнеса.

В работах российских ученых указывается, что в этих условиях принятие мер по уменьшению прямых издержек выхода на новые рынки, снижению прямых рисков новых проектов оправдано не только несовершенствами рыночных механизмов, но и тем, что институциональные реформы требуют времени. Рациональность таких действий подтверждена опытом новых индустриальных стран [10, С. 22–23]. Фактически речь идет о том, чтобы государство было готово взять часть рисков на себя и инвестировать существенные средства в новые бизнес-проекты, когда бизнес рассматривает риски инноваций как чрезмерные.

Необходимость создания новых институциональных форм взаимодействия корпоративного и государственного секторов продиктована тем, что декларирование целей государственной стратегии развития и достижение требуемого результата не всегда совпадают, особенно если учесть длительность временных лагов проектов, а также масштаб территории страны. Для эффективного управления синхронизацией процессов социально-экономического развития, заявленных в государственной стратегии, с их фактической стадией, наиболее разумным представляется создание новых институциональных форм взаимодействия корпоративного и государственного сектора, представленных кластерно-сетевыми корпорациями.

Участие государства в определении и реализации приоритетов развития кластерно-сетевых корпораций стимулирует выработку и соблюдение новых институциональных форм и стандартов. Вместе с тем это не предполагает создания непреодолимых барьеров для отклоняющегося поведения отдельных корпораций и компаний, действующих без государственной поддержки [11, p. 19].

Такая позиция отвечает комплексной методике принятия управленческих решений в антикризисной стратегии экономического развития и отражает множественность ориентиров выбора структурных приоритетов:

- позволяет сохранить потенциал отраслей, формирующих текущий инвестиционный потенциал страны;
- поддерживает отрасли, развитие которых противодействует анклавизации экономики, таких как отрасли потребительского сектора, поскольку ускоренное развитие этих отраслей — «локомотив» для смежных производств, которые стимулируют развитие своих поставщиков и т. д. [5, с. 7].
- способствует укреплению отраслей, способствующих сокращению издержек в остальной экономике, в частности, в транспортной и информационной инфраструктуре;
- позволяет развивать сферы формирования человеческого капитала, включая здравоохранение, образование, науку, что особенно значимо в условиях становления постиндустриальной экономики [7, с. 8].
- обеспечивает принятие управленческих решений, позволяющих синхронизировать уровень и динамику развития корпоративного сектора в социальной сфере, что позволяет избежать дефектов координации и достичь положительного синергетического эффекта: человеческий капитал не дает ожидавшейся отдачи для национальной экономики, столкнувшись с низким спросом на себя со стороны производства [12].

В этих условиях построение эффективной корпоративной структуры и выработка адекватных решаемым задачам инструментов корпоративного управления стало для ОАО «РЖД» необходимым условием эффективности и успешности своей финансово-хозяйственной деятельности, повышения инвестиционной привлекательности кластерно-сетевой корпорации и ее дочерних обществ, обеспечения надлежащего проведения реформы железнодорожного транспорта (рис. 1).

В связи с этим предложена технология выбора оптимального варианта в синтезе структуры организации ОАО «РЖД».

1. Определено множество критериев оценки эффективности организационной структуры:

$$C = \{c_1, c_2, ..., c_n\} \quad (1)$$

где $n = 3$

c_1 — степень адаптивности структуры к изменению условий среды функционирования организации;

c_2 — управленческая эффективность структуры организации;

c_3 — экономическая эффективность структуры организации.

2. Определено множество альтернативных вариантов организационной структуры:

s_1 — иерархическая;

s_2 — функциональная;

s_3 — матричная;

s_4 — дивизиональная.

3. С использованием метода экспертных оценок составлены таблицы отношений рангов вида (по[9]):

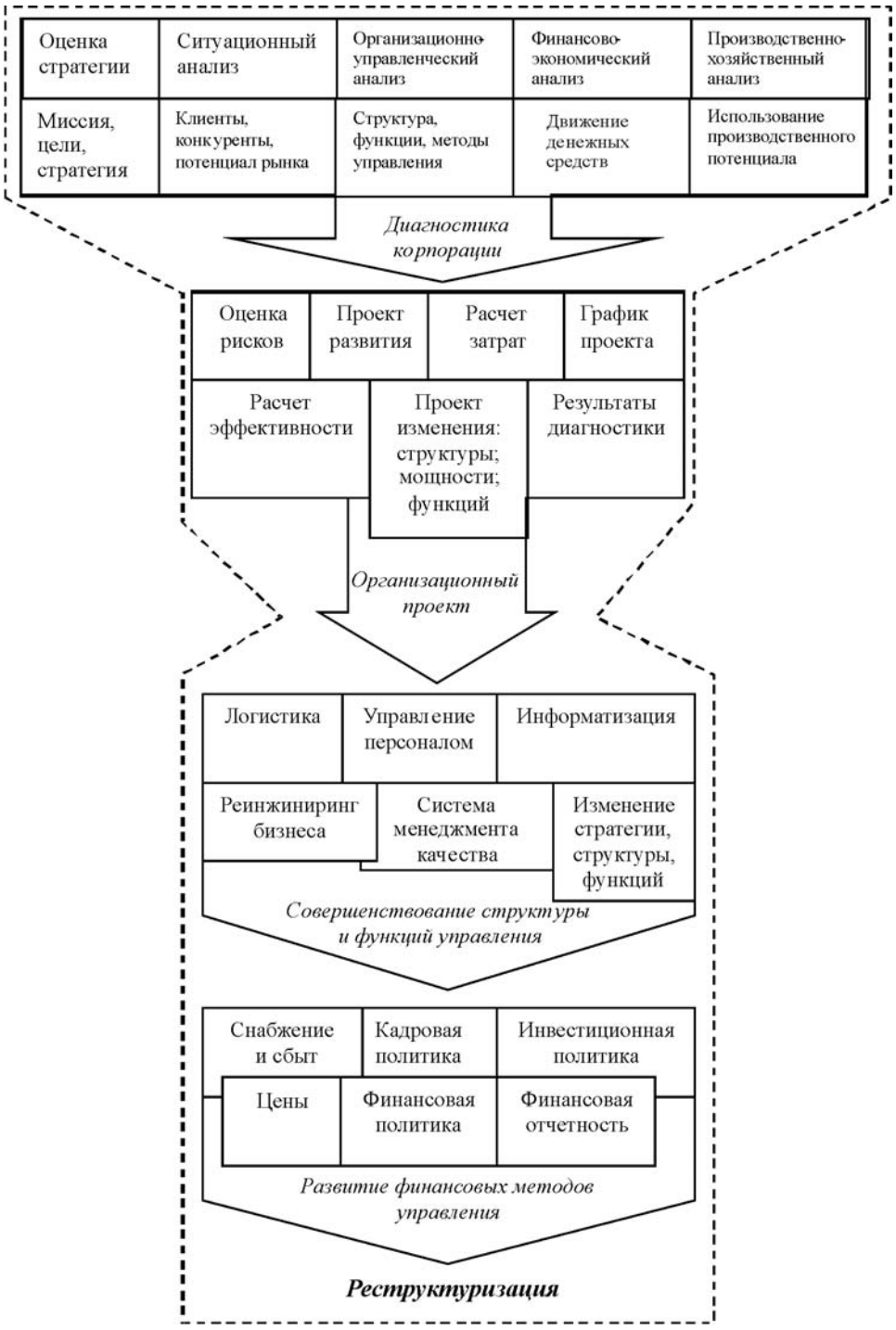

Рис. 1. Схема подготовки организационного проектирования кластерно-сетевой корпорации
Источник: [13]

$$\frac{r_i}{r_l}=\begin{cases}1, \text{если } s_i \text{ совпадает с } s_l;\\ 3, \text{если } s_i \text{ немного лучше, чем } s_l;\\ 5, \text{если } s_i \text{ лучше, чем } s_l;\\ 7, \text{если } s_i \text{ значительно лучше, чем } s_l;\\ 9, \text{если } s_i \text{ абсолютно лучше, чем } s_l;\\ 2,4,6,8-\text{промежуточные значения.}\end{cases} \quad (2)$$

На основе экспертного анализа данных и оценки рангов рассмотрены функции принадлежности заданных критериев:

$$c_j=\left\{\frac{w_1^{(j)}}{s_1},\frac{w_2^{(j)}}{s_2},...,\frac{w_n^{(j)}}{s_n}\right\},\quad j=1,2,...,m. \quad (3)$$

Далее рассмотрены альтернативные варианты организационной структуры s_i по критериям c_j с учетом таблицы отношений рангов. Получено:

$$w_1^1=\frac{1}{1+5+9+7}=\frac{1}{22},\ w_2^1=\frac{5}{22},\ w_3^1=\frac{9}{22},w_4^1=\frac{7}{22}\ ;$$

$$c_1=\left\{\frac{1/22}{s_1},\frac{5/22}{s_2},\frac{9/22}{s_3},\frac{7/22}{s_4}\right\};$$

$$w_1^2=\frac{7}{7+5+1+5}=\frac{7}{18},\ w_2^2=\frac{5}{18},\ w_3^2=\frac{1}{18},w_4^2=\frac{5}{18}; \quad (4)$$

$$c_2=\left\{\frac{7/18}{s_1},\frac{5/18}{s_2},\frac{1/18}{s_3},\frac{5/18}{s_4}\right\};$$

$$w_1^3=\frac{7}{7+6+2+1}=\frac{7}{16},\ w_2^3=\frac{6}{16},\ w_3^3=\frac{2}{16},w_4^3=\frac{1}{16};$$

$$c_3=\left\{\frac{7/16}{s_1},\frac{6/16}{s_2},\frac{2/16}{s_3},\frac{1/16}{s_4}\right\}.$$

4. Выбор наилучшей альтернативы в предположении одинаковой значимости критериев:

$$D=\begin{bmatrix}\frac{1/22}{s_1} & \frac{5/22}{s_2} & \frac{9/22}{s_3} & \frac{7/22}{s_4}\\ \frac{7/18}{s_1} & \frac{5/18}{s_2} & \frac{1/18}{s_3} & \frac{5/18}{s_4}\\ \frac{7/16}{s_1} & \frac{6/16}{s_2} & \frac{2/16}{s_3} & \frac{1/16}{s_4}\end{bmatrix}. \quad (5)$$

Из множества (5) определено:

$$\left\{\frac{\min\left\{w_1^{(1)},...,w_1^{(m)}\right\}}{s_1},\frac{\min\left\{w_2^{(1)},...,w_2^{(m)}\right\}}{s_2},...,\frac{\min\left\{w_1^{(1)},...,w_n^{(m)}\right\}}{s_n}\right\}=\left\{\frac{1/22}{s_1},\frac{5/22}{s_2},\frac{1/18}{s_3},\frac{1/16}{s_4}\right\}. \quad (6)$$

В качестве наилучшей альтернативы s_{opt} выбрана альтернатива с максимальным весом:

$$w(s_{opt})=\max_{i=1,2,...,n}\left\{1/22,5/22,1/18,1/16\right\}=5/22, \quad (7)$$

при s_{opt}=2, то есть *оптимальной является функциональная структура*.

Таким образом, для исследуемой кластерно-сетевой корпорации ОАО «РЖД» оптимальной признана функциональная структура.

В условиях системной рецессии перед корпоративными структурами стоит выбор вариантов реализации стратегии управления персоналом. Так, большая часть российских компаний предпочла сокращение штата в целях экономии фонда оплаты труда как основного компонента расходной части. В кластерно-сетевой корпорации ОАО «РЖД» было принято решение сохранить не только высококвалифицированный кадровый состав в максимально возможной степени как носителя интеллектуального капитала, но и финансирование программ социального развития и обучения персонала, что обусловлено стратегией обеспечения кластерно-сетевой корпорации кадрами в период будущего оживления экономики и восстановления объема перевозок, а также в силу высокого уровня социальной ответственности кластерно-сетевой корпорации ОАО «РЖД», поскольку подавляющее большинство сотрудников имеют материальные обязательства по ипотеке, кредитам и т. д.

Этот факт стал беспрецедентным примером в российской хозяйственной практике. Чтобы избежать массового сокращения штата, кластерно-сетевая корпорация ОАО «РЖД» сделала акцент на подготовку, переподготовку, обучение работников смежным профессиям и повышение квалификации, за счет стратегической технологии взаимодействия ОАО «РЖД» с отраслевыми высшими образовательными заведениями, а также благодаря наличию корпоративной системы дистанционного образования, реализуемой при поддержке Московского государственного университета путей сообщения и корпорации *IBM* через сети удаленного доступа.

Пенсионные программы, реализуемые посредством корпоративного НПФ «Благосостояние», позволили увеличить к июню 2009 года средний размер корпоративной пенсии до 1947 рублей, то есть работники отрасли компенсируют минимум 42 % заработка, причем по стране данный показатель колеблется в диапазоне 24–27 %.

Реализация программ здравоохранения позволяет корпорации не только сохранять биологический и физический персонал, но и снижать уровень риска всей социально-экономической системы, поскольку перевозочный процесс сопряжен с высокой социальной ответственностью. Корпоративные программы здравоохранения реализует система негосударственных лечебных учреждений, расположенных на узловых станциях, и функционирующая как на условиях отраслевого заказа, так и через инструменты добровольного медицинского страхования корпоративной и иных страховых компаний.

Национальное социально-экономическое развитие следует понимать в динамическом единстве его агрегированных участников: социума, корпоративного сектора и государства. Для формирования способности к самовоспроизводству и саморегуляции социально-экономическая среда должна быть насыщена не только инновационными технологиями, но и социальными программами, обеспечивающими воспроизводство человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вассерман А.* Дал нам пример Бонапарт // Бизнес-журнал. 2009. № 3.
2. *Вольчик В. В.* Группы специальных интересов и институт власти-собственности в экономической истории России // Журнал историко-экономических исследований. 2006. Т. 7. № 3. С. 119–140.
3. *Делягин М. Г.* Государственные корпорации как фактор модернизации России // Официальный сайт М. Делягина : [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.deliagin.ru/articles/2177.html.
4. *Дементьев В.* Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. 2004. № 3. С. 65.
5. *Дубенецкий Я. Н.* Активная промышленная политика: безотлагательная необходимость // Проблемы прогнозирования. 2003. № 1. С. 7.
6. *Иноземцев В.* Призыв к порядку. О модернизации России и возможном экономическом прорыве // Российская газета. 2008. № 4762.
7. *Мау В.* Экономическая политика в 2004 году: поиск модели консолидации роста // Вопросы экономики. 2005. № 1. С. 8.
8. *Олейник А. Н.* Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики. 2003. № 8. С. 144.
9. *Саати Т., Кернс К.* Аналитическое планирование. Организация систем. М.: Радио и связь, 1991.
10. *Яковлев А., Гончар К.* Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики. 2004. № 10. С. 22–23.
11. *Miwa Yoshiro, Ramseyer J. Mark* Capitalist Politicians, Socialist Bureaucrats? Legends of Government Planning from Japan. The Harvard John M. Olin Discussion Paper Series http://www.law.harvard.edu/programs/olin.center). P. 19
12. Pritchett Lant. Does Learning to Add Up Add Up? The Returns to Schooling in Aggregate Data. Kennedy School of Government, Harvard University, 2004.
13. *Reynolds P., Cardozo R., McLaughlin K., Harmon B.* Product — Market Choices and Growth of New Business. Prod. Innov. Manage, 1993.
14. *Rodrik D.* Industrial Policy for the Twenty-First Century. KSG Faculty Research Working Paper Series 2004 RWP04-047. Cambridge, MA, Harvard University, John F. Kennedy School of Government, 2004. P. 36–37.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

В. Б. ИЛЬИЧЕВ

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг»,
г. Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 69

Решение задач по инновационному развитию банковских услуг зависит от состояния правовой среды, инвестиционного и делового климата, налоговых условий, качества регулирования банковской деятельности и системы банковского надзора, эффективности функционирования системы страхования вкладов.

Ключевые слова: банковские инновации; мобильный банкинг; инновационная стратегия коммерческих банков.

Коды классификатора JEL: G21, G24.

Решение задач по инновационному развитию банковских услуг будет в значительной степени зависеть от состояния правовой среды, инвестиционного и делового климата, налоговых условий, качества регулирования банковской деятельности и системы банковского надзора, эффективности функционирования системы страхования вкладов.

Необходимо, прежде всего, обратить внимание на проблемы законодательного характера, препятствующие развитию инноваций в банковской сфере. Так, в более детальной проработке нуждается вопрос регулирования сферы «электронных денег», так как в соответствии с действующим законодательством у граждан, осуществляющих, к примеру, платежи за услуги мобильной связи, иногда возникают проблемы уголовно-правового характера. С данной проблемой тесно связана и задача проработки законодательной основы мобильного банкинга, что открывает широкие перспективы для предоставления соответствующих услуг населению. Международный опыт в данной области весьма обширен. Достаточно привести в пример Южную Корею, где с помощью мобильного телефона можно оплатить проезд в метро или покупку в магазине, а также Финляндию, где отработана методика оплаты за различные услуги с помощью SMS [3, с. 101].

Необходимо также закрепить на законодательном уровне понятие «электронные деньги», отграничив его от понятия «электронная наличность». Повышению доступности банковских услуг, по нашему мнению, будет способствовать также и принятие закона о банковских картах, регламентирующего порог тех сумм, которые могут быть идентифицированы, расширяющего круг платежей, которые могут быть осуществлены с помощью банковских карт, оговаривающего вопрос лицензирования платежных систем.

Кроме того, к недостаткам законодательства в анализируемой нами области следует отнести и отсутствие четкого разделения услуг на финансовые и банковские, а также отсутствие перечня финансовых посредников, которые имеют право оказывать небанковские финансовые услуги. Более того, в настоящее время в законодательстве не содержится ответа на вопрос, могут ли действовать агенты — получатели средств — без участия банков? Причем из числа таких агентов исключены индивидуальные предприниматели, а число услуг, которые банки могут отдавать в этой сфере на аутсорсинг, ничтожно мало. В Законе содержатся также нечеткие формулировки (в частности, о «внесении наличных денежных средств»).

Необходимо также более тщательное редактирование на законодательном уровне нормативных актов, регулирующих деятельность небанковских организаций. В настоящее время активы некоторых кредитных кооперативов зачастую превышают активы небольших региональных банков, тем более что в составе первых иногда насчитывается нескольких десятков тысяч человек, но при этом они, в отличие от банков, совершенно не обременены административными барьерами, что нарушает принципы добросовестной конкуренции [3, с. 100–101].

В настоящее время международная финансовая система во все большей степени становится глобальным информационно-финансовым комплексом. Поэтому функционирование банков сегодня особенно зависит от изменений, происходящих во внешней среде.

Внешние факторы, определяющие направления преобразования в банках, можно объединить в три группы: во-первых, глобализация финансовых рынков, предопределяющая переход к более однородному рынку финансовых услуг; во-вторых, либерализация и дерегуляция национальных финансовых рынков, способствующие появлению новых конкурентов, не являющихся банками (поставщики новых банковских технологий, телекоммуникационные фирмы;

© В. Б. Ильичев, 2009

супермаркеты и др.); в-третьих, переход к мировым интегрированным технологическим системам (Интернет), позволяющий сформировать единую глобальную сеть.

Главная особенность современной технологической революции состоит в том, что она затрагивает все средства коммуникации (телевидение, радио, факсимильную, телефонную связь и т. п.), объединяя их в единую информационную систему [1]. Это приводит к резкому удешевлению услуг связи (так, в 1930-е годы стоимость трехминутного телефонного звонка из Нью-Йорка в Лондон достигала более 300 долларов США, сегодня же — 20 центов).

Таким образом, на первое место по значимости можно поставить тенденцию к созданию интегрального глобального информационного комплекса, в котором все средства информации и коммуникации являются интегральными сегментами. Банковская сфера не остается в стороне от данных глобальных перемен в мировой экономике. Более того, банки вынуждены приспосабливаться к нуждам клиентов, особенностям их бизнеса и образа жизни.

Эволюция банковской системы в сторону дистанционной модели банковского обслуживания обусловлена также рядом объективных особенностей экономической и социальной среды, в которой существуют банки, и в первую очередь — изменениями в образе жизни людей, внедрением новых информационных технологий и автоматизацией банковских операций [2]. Особое влияние оказывают следующие факторы: растущая конкуренция; фактор времени; развивающиеся средства коммуникации.

Как известно, важнейшая составляющая успеха — гарантии безопасности финансовых трансакций и защиты банковского счета от несанкционированного доступа. Большинство аналитиков электронной коммерции признают, что, если сравнивать с традиционными проводными сетями, то обеспечение безопасности при использовании беспроводной среды передачи данных составляет задачу повышенной сложности. Источником угрозы может оказаться как сам мобильный телефон (со встроенными атрибутами доступа — типа PIN-кода и SIM-карты), так и радиоэфир, «прослушиваемый» злоумышленниками с целью получения конфиденциальной информации.

Однако с развитием технологий обработки сигнала в сотовых сетях проблема «прослушивания» эфира отходит на второй план. В то же время проблема защищенности атрибутов доступа к тем или иным коммерческим услугам сохраняет свою актуальность.

Кроме того, эксперты сходятся во мнении, что один из главных вопросов, который возникает при проведении банковских операций через мобильный телефон, связан с безопасностью. Если вспомнить скандалы с кражами паролей к кредитным картам и распространенными на черном рынке базами данных сотовых операторов и самих банков, то недоверие частных клиентов к такому способу оплаты вполне объяснимо. Самый надежный, но и, вместе с тем, самый неудобный способ защититься от банковских мошенников при проведении платежей через этот канал — использование электронной цифровой подписи. Полноценная реализация ЭЦП требует соответствующей поддержки мобильным устройством, что не является в настоящий момент стандартом. Облегченный вариант частичной замены ЭЦП хорошо известен и в свое время был впервые применен в «Гута-банке». Для обеспечения безопасности операций они использовали карту переменных кодов. Эта карта может быть адаптирована для проведения платежей через SMS-канал. В таком случае одноразовый код (шесть цифр) набирается абонентом в конце короткого сообщения, в котором содержится поручение банку.

Распространение инноваций в банковской среде тесно связано с инновациями в глобальном и мировом финансовом секторе, что делает этот процесс неизбежным для всех банков в различных странах. Хотят того банки или нет, но процесс их интегрирования в новую экономику идет. Банки, как и компании и организации других отраслей и секторов экономики, начинают все активнее использовать новейшие информационные технологии. По нашему мнению, в российских банках — как небольших структурах по сравнению с огромными западными банками — в известной мере, легче вводить инновации, потому что нет такого сопротивления косной внутренней среды. Новые, молодые организации, исследуя неизвестное, всегда в этом смысле рискуют. Причем традиционные банки часто будут проигрывать вновь создаваемым компаниям в скорости адаптации к меняющимся условиям ведения бизнеса. В пользу новой компании говорит и возможность минимизации проектных рисков — в случае неудачи акционеры компании несут ответственность только в рамках собственных вкладов, репутация и рейтинг инвесторов или материнской компании не так страдает. Однако и у традиционных банков имеется ряд важных преимуществ: известный брэнд, многолетний опыт работы, авторитет, наличие клиентской базы. Вновь же создаваемые банки могут рассчитывать исключительно на новых клиентов и разрабатывать варианты переманивания клиентов других кредитных организаций за счет предоставления более выгодных условий. Это может оказаться делом дорогостоящим и не найти поддержки инвесторов. Конкуренция на рынке финансовых услуг заставит искать возможности объединить преимущества двух путей, избежав свойственных им опасностей.

Следует также отметить, что, несмотря на перспективность развития Интернет-технологий, в России они не так развиты. Это связано, прежде всего, с относительно малым количеством пользователей Интернета в стране (сегодня по уровню интернетизации Россия находится на одной ступени с Бразилией и Индонезией).

Однако эксперты утверждают, что рынок финансовых интернет-услуг в стране начинает динамично развиваться. Более того, в ближайшее время, как показывают некоторые исследова-

ния, можно ожидать, как минимум, двукратного роста объема предложений на рынке услуг по предоставлению интернет-банкинга [4].

Интернет-банкинг предназначен, в первую очередь, для юридических лиц. Однако сейчас на рынке активно продвигается аналогичная услуга и для физических лиц; 70 % опрошенных банковских работников заявили о том, что они уже предлагают эту услугу либо готовятся ее предложить. Часть систем, работающая с юридическими лицами, напрямую предлагает последним вести всю финансовую документацию на сайте самого банка, там же заполняя бланки отчетности и производя операции по счету, что должно полностью устранить риск сбоя в системе клиента. Минус интернет-банкинга в России на сегодня состоит в том, что в развитии данного направления банки отдают большее предпочтение корпоративным клиентам, т. е. юридическим лицам, обладающим большим оборотом денежной массы, уделяя весьма незначительное внимание гражданам, поскольку сопровождение мелких клиентов требует пристального внимания персонала за незначительными финансовыми операциями и больших операционных затрат.

Учитывая все преимущества взаимодействия с клиентом через Интернет и российскую ситуацию, некоторые банки предлагают усеченный вариант интернет-банкинга. Например, только просмотр выписок по счету. Эта бесплатная услуга предоставляется клиентам через сайт банка. Если же клиент еще не имеет доступа в Интернет, банк может за сумму, существенно меньшую по сравнению с тарифами обычных провайдеров, предоставить клиенту возможность посещения сайта банка, а также подключить к электронной почте. Пока чаще всего Интернет-банк рассматривается как дополнительный банк, используемый наряду с основным, хота многие не исключают возможность полного перехода в такой банк, если он сможет предложить более выгодные условия и привлекательные услуги. И если у него будет репутация надежного банка. Один из вариантов позиционирования интернет-банка — как вспомогательного офиса для оплаты текущих счетов. Этот вариант требует минимальных инвестиций, банк может ограничиться относительно несложной системой безопасности, так как текущие остатки по счетам будут небольшими, а это позволит использовать схемы страхования вкладов для минимизации операционных рисков.

Банки, которые, помимо традиционных услуг, предлагают совершенно новые услуги, создающие дополнительные удобства для клиентов, несомненно, более конкурентоспособны на общем фоне. Такие банки постоянно в центре внимания, за счет чего и растет их клиентская база.

Для самого банка переход в «виртуальное» пространство означает улучшение внутренней модели бизнеса. Практически до нуля сокращаются затраты, связанные с арендой и содержанием помещений, необходимость в которых при дистанционном обслуживании исчезает. За счет автоматизации процесса управления клиентами собственными банковскими счетами существенно уменьшается численность необходимого персонала, а значит, и расходы на заработную плату. В итоге стоимость транзакций уменьшается на порядок, и бизнес становится рентабельным даже при обслуживании частных лиц — держателей незначительных сумм на банковских счетах.

Однако в последнее время наблюдается отток клиентов из данных банков. Оказалось, что главное их преимущество — виртуальность — является одновременно и главным недостатком. Основной причиной, заставляющей клиентов расставаться с таким банком, называется невозможность человеческого общения. По общему признанию западных экспертов, «ахиллесовой пятой» виртуальных банков является то, что они в силу своей виртуальности не могут полностью удовлетворить потребности клиента в общении с банковскими работниками и естественное право клиента на индивидуальный подход. Как правило, автоматические ответы виртуального банка на сообщения по электронной почте мало кого устраивают, а ответов от клиентской службы приходится ждать довольно долго. Таким образом, можно констатировать, что виртуальные банки ни в коем случае не заменят полностью традиционные банки, хотя технический прогресс и заставляет предпринимать определенные шаги в этом направлении.

В заключение хотелось бы затронуть и такой аспект рассматриваемой темы. Как отмечают Э. Шейинг и Ю. Джонсов в книге «Финансовая инженерия», для разработки новых продуктов необходима соответствующим образом разработанная организация всего процесса. При этом они предлагают линейную модель разработки нового продукта, которая состоит из 15 шагов, сгруппированных в четыре стадии: выбор направления, разработка, тестирование и внедрение. Эта модель, как отмечают Э. Шейинг и Ю. Джонсон, является результатом изучения уже существующих моделей и дискуссий с менеджерами. Впоследствии модель была подвергнута эмпирической проверке с использованием отчета членов Маркетинговой ассоциации финансовых институтов.Не отрицая возможности использования подобной «линейной» модели для некоторых инновационных банковских продуктов, считаем, что надо прислушаться к голосам специалистов в области сложных технических инноваций, которые подвергают критике линейную инновационную модель (ЛИМ). В ЛИМ рассматривается «прямой путь»: фундаментальные исследования — прикладные исследования — экспериментальная разработка — начальное серийное производство — диффузия (распространение нововведении). Во всех же нелинейных моделях инноваций важная роль отводится обучению и диалогу (взаимодействию) между участниками. Поскольку в финансовой и банковской деятельности также велика роль взаимо-

действия, особенно в современных условиях, то закономерным будет предложение при анализе инновационных процессов в указанной сфере также исходить из нелинейных моделей инноваций, разработанных и опробованных в реальном секторе экономики.

Творческое применение всех имеющихся методов позволит продвинуться в решении проблемы банковских инноваций и откроет новые перспективы в развитии инновационных стратегий коммерческих банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агуреев Д.* Мобильный банкинг-инновационный продукт на рынке банковских услуг // Банковское дело. 2005. № 11. С. 40.
2. *Афанасьева В.* Уроки банковского масс-маркета: доверие, качество, технологичность // Банковское дело в Москве. 2007. № 5. С. 30.
3. *Кирьянов М.* О стратегии повышения доступности финансовых услуг и совершенствовании законодательства // Банковское дело. 2008. № 5.
4. *Юдин В. В.* Перспективы дистанционного банковского обслуживания физических лиц. // Банковские услуги. 2006. № 2. С. 18.

ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ

И. С. ЛЕБЕДЕВА

Южный институт менеджмента,
преподаватель кафедры «Экономика»,
350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216

Условия развития рекреационных организаций, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость расширения состава применяемых подходов и инструментов их исследования.

Ключевые слова: рекреационная организация; развитие; инструмент.

Коды классификатора JEL: L83.

Социальная экономика в процессе реформирования общественно-хозяйственной системы России существенно изменилась и приобрела качественно новые характеристики. В ее составе сформировались частный и общественный секторы, появились новые виды социальных потребностей, произошла функциональная и структурная перестройка прежних элементов социального сервиса, во многом обусловленная развитием человеческого фактора современного производства [1]. Трансформационные преобразования глубоко затронули и сферу рекреационных услуг, в которой на протяжении последнего десятилетия наблюдался динамичный экономический рост.

Вхождение экономики России в кризисную рецессию обозначило не только прерывание длительного роста сферы рекреационных услуг, но и потребность в изменении характера ее дальнейшего развития. Опираясь на устаревшую инфраструктуру, используя технологии и компетенции, доставшиеся по наследству от советского периода, в современных условиях невозможно адекватно обеспечивать воспроизводство квалифицированной рабочей силы и человеческого капитала, а также формирование необходимого потенциала здоровья новых генераций участников общественного производства и защиту здоровья людей, вышедших за пределы этапа экономической активности своего жизненного цикла.

Для обеспечения дальнейшего интенсивного развития сферы рекреационных услуг необходимы специальные рыночные инструменты. Прямое заимствование аналогичных инструментов из других сфер не может быть эффективным, поскольку в данном случае игнорируются особые условия протекания хозяйственного процесса в системе социальных услуг: высокий уровень зависимости от комбинации природных факторов; институциональные ограничения формирования и распределения финансовых результатов; зависимость конечных результатов деятельности от эффективности комбинирования имеющихся факторов и ресурсов; повышенная чувствительность бизнеса к рискам и угрозам и др. Вместе с тем потенциал многих традиционных рыночных инструментов развития в сфере рекреационных услуг недостаточно раскрыт; это тем более относится к инструментам, обладающим потенциалом интенсивного развития данной сферы [2].

Отечественная сфера рекреационных услуг последовательно интегрируются в мировое хозяйство. Широкое предложение услуг оздоровления, восстановления трудового и предпринимательского потенциала, гостеприимства и отдыха от различных мировых производителей, сдерживаемое сохраняющимся низким уровнем доходов населения России, все же обусловливает рост конкуренции в данной сфере и, соответственно, актуализирует разработку эффективных рыночных инструментов ее интенсивного развития. В глобальном хозяйственном пространстве конкурентоспособность бизнес процессов и продуктов может быть обеспечена на основе извлечения синергетического эффекта от комбинирования и переплетения потенциалов совокупности имеющихся в наличии современных рыночных инструментов, ориентированных на интенсивное развитие экономических отношений [3].

Под рыночными инструментами развития следует понимать активные средства, применяемые субъектами рыночного взаимодействия при анализе, оценке, регулировании, преобразовании, контроле отношений, реально складывающихся или перспективных (прогнозируемых и проектируемых) для пространства данного взаимодействия в целях обеспечения эффективности и устойчивости его эволюции.

Адресация и форма результатов деятельности в социальной экономике обусловливают следующие специфические характеристики рыночных инструментов развития данной сферы:

© И. С. Лебедева, 2009

— встроенные институциональные ограничения доходности смешанных благ, которые проявляются, как установление специальных механизмов ценообразования на социальные услуги, ограничение рентабельности, утверждение принципа неприбыльной деятельности и др.;
— адаптация к условиям воспроизводства человеческого фактора, которая проявляется в обременении указанных инструментов специальными защитными функциями;
— учет фактора социализации (обобществления) отношений, складывающихся во внутренней среде сферы социальной экономики.

Сфера рекреационных услуг функционально ориентирована удовлетворение потребностей социального оздоровления и восстановления трудового и предпринимательского потенциала экономически активной части населения, а также потенциала нормальной жизнедеятельности людей, находящихся за пределами хозяйственного процесса. Необходимо отметить, что указанная сфера технологически и организационно примыкает к сфере здравоохранения, из состава которой она выделилась в начале XX века.

Вместе с тем, в социальной экономике сфера рекреационных услуг организационно соединена со сферой туризма и индустрией гостеприимства, что находит отражение в статистическом учете, государственном регулировании, социально-экономической политике и рыночном взаимодействии соответствующих экономических субъектов. Данное обстоятельство необходимо учитывать, определяя рыночные инструменты, применяемые для функционирования и развития сферы рекреационных услуг.

Сфера рекреационных услуг современной России пространственно локализована в нескольких региональных экономических системах, большинство которых относится к ЮФО, где сложились несколько активных ядер локализации и спецификации сферы рекреационных услуг, которые правомерно квалифицировать, как пространственные системы рекреационного профиля. Каждая из них опирается на концентрацию уникальных природных оздоровительных ресурсов, специальную рекреационную инфраструктуру, человеческий фактор соответствующей квалификации, а также на накопленные элементы культуры рекреации.

В ходе реформирования социально-экономической системы России некоторые рыночные инструменты были заимствованы из опыта других стран, обладающих более высоким уровнем развития. В современной научной литературе обосновывается вывод о неэффективности прямого заимствования рыночных инструментов, которые должны пройти необходимую адаптацию к условиям функционирования и развития экономических отношений. В данном отношении правомерно утверждение о том, что ни один из рыночных инструментов не может быть квалифицирован, как универсальный [4].

Миссия рыночных инструментов в сфере рекреационных услуг заключается в обеспечении эффективности и устойчивости процессов функционирования и развития данной сферы в постоянно изменяющейся рыночной среде. Указанное общественное предназначение рыночных инструментов разворачивается в совокупность основных функций, которые могут быть определены следующим образом:
— адаптационная функция, ориентированная на приспособление субъектов данной сферы к рыночной среде и ее изменениям;
— функция обеспечения экономической безопасности, защищающая развитие данной сферы от наиболее значимых рисков и угроз;
— функция согласования экономических интересов субъектов внутренней и внешней среды, обеспечивающая регулирование трансакционных издержек и достижение необходимого уровня эффективности;
— функция институциональной коррекции, обеспечивающая изменение норм, стандартов, контрактов и форм поведения субъектов;
— интегрирующая функция, обеспечивающая формы интеграционного взаимодействия во внутренней и внешней среде данной сферы;
— дифференцирующая функция, ориентированная на выделение и обособление новых видов субъектов сферы рекреационных услуг;
— функция формирования конкурентных преимуществ, обеспечивающая эффективность конкурентного взаимодействия.

Исследуя рыночные инструменты развития сферы рекреационных услуг, необходимо исходить из реальной оценки их возможностей и ограничений. Характер данной научной проблемы предполагает применение познавательного потенциала институционального подхода, ориентированного на оценку действующих норм права, традиций, контрактов, форм экономического поведения и статусов субъектов [5].

В составе комплекса рыночных инструментов развития, которые могут быть использованы в сфере рекреационных услуг, необходимо разграничивать две группы инструментов:
— инструменты инерционной адаптации к ранее сложившимся параметрам технологической базы, человеческого фактора, условиям рыночной среды и институциональным параметрам деятельности сервисных организаций, ориентированные на преимущественно экстенсивное развитие;

— инструменты инновационной модернизации параметров технологической базы, человеческого фактора, условий рыночной среды и институциональных параметров деятельности сервисных организаций, ориентированные на преимущественно интенсивное развитие.

Кризисная ситуация в экономике современной России дополнительно актуализирует инструменты инновационной модернизации сферы рекреационных услуг, к которым, в первую очередь, следует отнести: инструменты, обладающие потенциалом формирования системного качества взаимодействия между участниками рынка (спецификации рекреационных услуг); инструменты рыночного продвижения услуг, входящих в процесс воспроизводства квалифицированной рабочей силы и человеческого капитала (социального маркетинга).

Наиболее востребованы следующие инструменты спецификации взаимодействия между участниками рынка рекреационных услуг, ориентированные на формирование функциональных территориальных подсистем оздоровительного профиля в регионах-субъектах современной России:

— региональная ассоциация участников рынка рекреационных услуг, механизм которой позволяет оптимизировать издержки согласования и защиты их интересов, а также обеспечивает участие данных субъектов в формировании и реализации рекреационной составляющей социально-экономической политики развития территории;
— территориальный центр консультационных услуг и диффузии эффективных форм контрактов в социальной экономике;
— региональное ЧГП по развитию и эксплуатации объектов специальной инфраструктуры рекреационного сервиса.

В комплексе инструментов социального маркетинга, ориентированных на создание благоприятных условий для рыночного продвижения рекреационных услуг как смешанных благ, необходимо выделить:

— формирование и распределение региональных грантов на подготовку новых интегрированных сервисных продуктов и разработку новых технологий рекреационного сервиса, адресованных некоммерческим организациям сферы рекреационных услуг;

— лизинг инновационных объектов специальной рекреационной инфраструктуры, позволяющий преодолеть существенные ограничения инвестиционного процесса в сфере рекреационных услуг: дефицит собственных финансово-инвестиционных ресурсов сервисных организаций; повышенные риски привлечения средств внешних инвесторов, обусловленные характером распределения прав собственности в данной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беккер Г. С.* Человеческое поведение: экономический подход // Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. *Белоусова А. А.* Институциональные инструменты развития российского рынка образовательных услуг // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 3.
3. *Клейнер Г. Б.* Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10.
4. *Латов Ю. В.* Влияние нефтегазового комплекса на национальную экономическую безопасность России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 7. № 1.
5. *Полищук Е. А.* Человеческий капитал в экономике современной России: проблемы формирования и реализации. Ижевск: ИжГТУ, 2005.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Ф. М. МАМБЕТОВА

Кабардино-Балкарский научно-исследовательский институт сельского хозяйства РАСХН, кандидат экономических наук, экономист

Кабардино-Балкарская республика, 360022, г. Нальчик, ул. Мечникова, 130 д. а

В статье проведено исследование тенденций развития агропромышленного комплекса России. Сделан вывод, что цены становятся тем ориентиром, анализ и оценка которого является решающим фактором. Доказано, что рыночные основы экономического развития все в большей мере становятся присущими российскому агропрому.

Ключевые слова: тенденция; анализ; агропромышленный комплекс; развитие.

Коды классификатора JEL: Q11, Q13.

Агропромышленный комплекс России исторически сформировался на основе планового распределения существовавших производственных ресурсов, что и предопределило основную структуру внутренних и внешних технологических и производственных связей. Необходимо реструктурировать внутренние связи регионального агропромышленного комплекса на основе финансовых потоков, образующихся в связи с расходами и доходами населения, сельхозтоваропроизводителей, производителей сельскохозяйственной техники, удобрений и средств защиты растений, организаций, оказывающих услуги и производящих продукцию для сельского хозяйства, производителями продуктов питания и торговыми организациями, отказавшись при этом от преимущественно технологической их ориентации. Такая система связей позволит обеспечить их внутреннюю и внешнюю устойчивость, а также сформировать новую систему принятия и реализации управленческих решений, адекватную грядущим вызовам столетия. Важной предпосылкой эффективности этой системы должно стать умелое использование фактора усиления дефицита зерна на мировых рынках [6].

Сельское хозяйство пока не восстановилось по сравнению с предреформенным периодом. Импорт начал восстанавливаться после небольшого периода спада после кризиса 1998 года. И хотя экспорт довольно быстро растет, рост импорта происходит быстрее. В результате отрицательное торговое сальдо по агропродовольственной продукции продолжает нарастать.

Помимо сугубо отраслевых факторов замедления роста в сельском хозяйстве есть еще и макроэкономические причины. Так, укрепление рубля за рассматриваемый период снизило внутреннюю конкурентоспособность российской агропродовольственной продукции на 3–5 %, аналогично снизилась и внешняя конкурентоспособность по экспортируемой продукции.

Рост цен на нефтепродукты резко снизил рентабельность зернового производства, что в конечном итоге вылилось в сокращение площадей под зерновыми.

В то же время идут структурные изменения, которые позволяют говорить о позитивном развитии сектора. Наблюдается процесс резкой дифференциации производителей: часть из них активно развивается, модернизирует производство, привлекает инвестиции, другая — все более маргинализируется и банкротится. Эта часть агропродовольственного сектора приводит к снижению среднеотраслевых показателей эффективности и динамики [1].

Негативное воздействие на формирование тенденций развития российского агропрома оказывает резко снизившееся производство основных средств производства для сельского хозяйства.

Минсельхоз России с учетом выполнения приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в части «Ускоренное развитие животноводства» рекомендовал органам управления АПК субъектов Российской Федерации пересмотреть структуру посевных площадей в сторону расширения посевов под высокоэнергетическими культурами. В результате сельхозтоваропроизводители по сравнению с прошлым годом увеличили посевные площади под кукурузой на зерно — на 24,4 %, крупяными культурами — на 27,6 %, ячменем и зернобобовыми культурами — на 9,1 %.

При этом в полном объеме профинансированы федеральные целевые программы: ФЦП «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы» и ФЦП «Социальное развитие села до 2010 года» [2].

В последние годы возросла инвестиционная активность и в птицеводстве страны. За последние два года птицеводческими предприятиями было использовано долгосрочных кредитов на техническое перевооружение предприятий более 26 млрд руб., из них 20 млрд руб. — в

© Ф. М. Мамбетова, 2009

рамках реализации Проекта и краткосрочных кредитов на пополнение оборотных средств — 15 млрд руб. Ежегодное вложение частных инвестиций в развитие птицеводческих предприятий оценивается в 200–250 млн долл. Все это позволяет обеспечить внедрение современных технологий и устойчиво наращивать объемы производства птицеводческой продукции.

Предусмотрена реализация мероприятий по обеспечению прогнозируемости государственной таможенно-тарифной политики в части регулирования импортных поставок мяса и технологического оборудования для животноводства.

В дальнейшей реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» участвует около 200 коммерческих банков. Однако по-прежнему основными кредиторами АПК являются ОАО «Россельхозбанк» и ОАО АК «Сбербанк России». За счет средств федерального бюджета был увеличен уставный капитал ОАО «Россельхозбанк» на 9,4 млрд руб. ОАО «Россельхозбанка» в реализации национального проекта по стимулированию малых форм является самым значительным кредитором этого направления. Удельный вес банка в общем объеме кредитов, предоставленных КФХ, ЛПХ и кооперативам составляет 65 %. Проведена значительная работа по развитию филиальной сети банка, которую планируется продолжать и в 2007 году.

В 2007 году по данным Минсельхоза России сохраняются положительные тенденции в развитии АПК. За январь–апрель объем валовой продукции сельского хозяйства в сопоставимой оценке вырос на 2,2 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 года.

В текущем году состояние озимых зерновых культур оценивается как удовлетворительное. По оперативной информации регионов на 4 июня, сев яровых культур осуществлен на площади 46,2 млн га (94% площади сева), что практически на уровне прошлого года. Яровые зерновые культуры посеяны на площади 30,0 млн га (96% планируемого), что также соответствует уровню прошлого года.

Основным источником приобретения предприятиями АПК техники с целью повышения их оснащенности остается лизинг. На условиях лизинговых поставок хозяйства Российской Федерации через ОАО «Росагролизинг» получили с начала 2007 года 150 тракторов, 26 кормоуборочных и 3 картофелеуборочных комбайна, 255 единиц автомобильной и 412 единиц прочей сельскохозяйственной техники.

Для проведения сезонных полевых работ на межрегиональных базах и предприятиях ОАО «Росагроснаб» в регионах имеются запасные части и другие материально-технических ресурсы на сумму более 700 млн руб.

В настоящее время Минсельхозом России совместно с Минпромэнерго России утверждены рекомендуемые объемы поставок нефтяными компаниями дизельного топлива и автомобильного бензина сельскохозяйственным товаропроизводителям на проведение сезонных полевых работ в июне–августе.

В январе-мае реализация скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий составила 2930 тыс. т, что на 10,1 % больше, чем за соответствующий период прошлого года.

Реализация крупного рогатого скота возросла — на 1,7 %, свиней — на 14,9 %, овец и коз — на 4,7% и птицы — на 15,6 %. За этот период в сельхозпредприятиях реализация скота и птицы на убой выросла на 15,9 % и составила 1681 тыс. т.

Производство молока в хозяйствах всех категорий за январь–май составило 12,1 млн т, что на 1,6 % больше, чем за соответствующий период прошлого года. При этом средний надой молока на корову в сельхозорганизациях увеличился на 114 кг (8,0 %) и составил 1543 кг.

По оперативной информации на 21 мая 2007 года, суточный надой молока от коровы составил 12,1 кг, что на 0,8 кг выше уровня прошлого года. В 41 территории суточное валовое производство молока превысило уровень аналогичного периода 2006 года.

Производство яиц во всех категориях хозяйств выросло на 276 млн штук (на 1,8 %). Средняя яйценоскость на курицу-несушку в сельхозорганизациях осталась на уровне 2006 года и составила 100 яиц.

На 1 июня 2007 года численность крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий составила 22,6 млн голов или 100% к соответствующему периоду 2006 года, в том числе коров — 9,5 млн голов (99,0 %), свиней –17,2 млн голов (116,0 %), овец и коз — 22,2 млн голов (107,5 %) и птицы в сельхозорганизациях — 262,3 млн голов (108 %).

В январе-апреле 2007 года индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака составил 112,6 % к аналогичному периоду 2006 года.

По сравнению с аналогичным периодом 2006 года значительно увеличилось производство сахара-песка — на 53,5 %, в том числе из сахарной свеклы — в 3,2 раза, консервов плодоовощных, детских и диетических — на 32,8–34,2 %, сухих молочных смесей для детей раннего возраста — на 37,0 %, вин виноградных, плодовых и шампанских — в 2,7–2,1 раза, коньяков — в 2,6 раза, пива — на 30 %, безалкогольных напитков — на 26 %, минеральных вод — на 21,8 %, мяса и субпродуктов 1-й категории — на 22 %, жиров пищевых — на 17,5 %, сыров жирных — на 15,9 %, а объем производства колбасных изделий — на 7,9 %, мясных полуфабрикатов — на 11,3 %, масла животного — на 8,8 %, цельномолочной продукции — на 4,4 %, масла растительного — на 9,2 %, сухих продуктов детского и диетического питания на злаковой основе — на 17,4 %, и других продуктов.

Вместе с тем снизились объемы производства консервов молочных — на 13,6 %, мясных — на 7,3 %, сухого цельного молока — на 3,1 %, соли поваренной пищевой — на 15,6 %, макаронных изделий — на 4,3 %, муки — на 7,3 %, крупы — на 2,3 %, консервов детских мясных — на 23 %, папирос и сигарет — на 9,5 %, напитков слабоалкогольных — на 55,5 %.

За январь–апрель 2007 года организации рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации добыли рыбы и морепродуктов 1065 тыс. т, произвели товарной пищевой рыбной продукции, включая консервы рыбные, — 968,2 тыс. т, консервов рыбных — 118,4 муб, продукции кормовой из рыбы — 2,37 тыс. т, что больше, чем за аналогичный период 2006 г. на 1,1 %, 6,2 %, 2,1 % и 5,3 % соответственно.

Вместе с тем за указанный период произведено муки кормовой рыбной 24,1 тыс. т, что на 1,6 % меньше аналогичного периода 2006 года.

По оперативным данным Федеральной таможенной службы, в январе–апреле 2007 года в Россию импортировано продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на общую сумму 8032,4 млн долл. США, что на 40,1 % больше, чем в соответствующем периоде 2006 года.

В товарной структуре импорта доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в январе-апреле 2007 года сократилась по сравнению с аналогичным периодом 2006 года на 1,8 процентных пункта и составила 16,2 %.

По сравнению с аналогичным периодом 2006 года возросли физические объемы импортных закупок мяса свежего и мороженого — на 18,1 %, рыбы свежей и мороженой — на 39,1 %, цитрусовых — на 14,6 %, кофе — на 20,4 %, чая — на 6,1 %, сахара-сырца — на 27,1 %, какао-бобов и продуктов, содержащих какао — на 10,1 % и 31,0 % соответственно. Вместе с тем импорт мяса птицы сократился на 15,3 %, молока и сливок — на 17,8 %, масла сливочного — на 4,1 %, масла подсолнечного — на 17,1 %, сахара белого — в 3,0 раза. Кроме того, сократился импорт зерновых культур — на 28,2 % в стоимостном выражении, за счет значительного сокращения физических объемов импорта пшеницы и кукурузы.

Рост импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в стоимостном выражении обусловлен, в частности, повышением цен на закупаемую продукцию. Так, средняя контрактная цена на мясо свежее и мороженое увеличилась в 1,6 раза, мясо птицы, рыбу свежую и мороженую, цитрусовые, кофе и чай в 1,2–1,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Средняя контрактная цена на кукурузу увеличилась в 2,7 раза, это привело к росту общей стоимости импорта на фоне сокращения поставок ее физических объемов.

Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в январе–апреле 2007 года составил 2077,7 млн долл. США, что на 48,6 % больше, чем в соответствующем периоде 2006 года.

В товарной структуре экспорта доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в январе–апреле 2007 года возросла по сравнению с аналогичным периодом 2006 года на 0,6 процентных пункта и составила 2,2 %.

По сравнению с аналогичным периодом 2006 года увеличился экспорт пшеницы — на 25,7 %, водки — на 62,1%.

В апреле индекс цен производителей на реализованную продукцию сельского хозяйства составил 100,5 %, в том числе на продукцию растениеводства — 100,8 %, на продукцию животноводства — 100,3 %.

Зерновые культуры подорожали на 1,3 %, в том числе, рожь — на 1,4 %, пшеница — на 0,4 %.

Цены на овощи в целом снизились за счет снижения цен на огурцы (на 13,9 %) и на морковь (на 2,3 %). При этом помидоры подорожали на 12,2%, лук — на 10,7 %, капуста — на 8,7 %. Цена на картофель выросла на 2,2 %.

Несколько подешевели плоды и ягоды (на 0,4%), в результате снижения цен на семечковые плоды.

Из основных видов животноводческой продукции в наибольшей степени подорожали яйца (на 3,9 %). Цены на КРС увеличились на 0,8%, подешевели свиньи — на 1,1 %, птица и молоко — на 0,4 %.

По сравнению с декабрем предыдущего года продукция сельского хозяйства в целом подорожала на 3,7 %, в том числе, продукция растениеводства — на 7,5 %, продукция животноводства — на 1,1 %.

Цены производителей на продукцию пищевой промышленности, включая напитки, и табака в мае увеличились на 0,6 %.

Более всего выросли цены производителей на подсолнечное масло (3,5 %) и сахар-песок (3 %). Незначительно повысились цены производства на хлебобулочные изделия (0,2 %), сыры сычужные (0,4 %) и крупы (0,6–1 %) за исключением пшена. Стабильными оставались цены на цельномолочную продукцию и макаронные изделия. За январь-май в наибольшей степени снизилась цена производства сахара-песка (на 4,9 %). Также снизились цены на мясо в целом (1,3 %), в том числе, свинину — 9,9 % и говядину — 1,4 %, подсолнечное масло — 1,3 %, пшено — 0,3 %. Индекс потребительских цен в мае составил 100,6 % (с начала года — 104,7 %), в т.ч. на продовольственные товары — 101,0 % (с начала года — 104,3 %).

В розничной торговле продолжали дорожать все основные группы товаров, кроме сахара-песка, масла подсолнечного, рыбы и морепродуктов, цены на которые оставались относительно стабильными. Наибольший прирост цен, как и в предыдущем месяце, наблюдался на плодоовощную продукцию — 7,8 %.

С начала года плодоовощная продукция подорожала на 23,6 %, крупы и бобовые — на 6,5 %, рыба и морепродукты — на 3,9 %, хлеб и хлебобулочные изделия — на 3,1 %. Сахар-песок подешевел на 5,7 %, потребительская цена масла подсолнечного практически не изменилась.

На 1-е полугодие лимит бюджетных обязательств на государственную поддержку сельскохозяйственного производства предусмотрен в виде субсидий в объеме 22,66 млрд руб., в

том числе на субсидирование процентных ставок по привлеченным кредитам в российских кредитных организациях — 3,8 млрд руб., поддержку растениеводства — 110 млн руб., субсидии бюджетам на дизельное топливо, использованное на проведение сезонных сельскохозяйственных работ — 7,5 млрд руб. На реализацию национального проекта «Развитие АПК» предусмотрено 10,8 млрд руб., из них на развитие животноводства и промышленного рыбоводства — 8,9 млрд руб., на поддержку малых форм хозяйствования в АПК — 1,43 млрд руб. и на обеспечение жильем молодых семей и специалистов, работающих в сельской местности — 400,2 млн руб.

Кроме того, предусмотрено на реализацию ФЦП «Социальное развитие села до 2010 года» — 526,0 млн руб. и ФЦП « Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы» — 1,69 млрд руб.

По состоянию на 9 июня всего из указанных бюджетных ассигнований, предусмотренных на I полугодие, профинансировано 16,7 млрд руб., или 73,6 %.

С начала реализации Проекта «Развитие АПК» ОАО «Росагролизинг» закуплено и поставлено 62,1 тыс. голов племенного КРС, свиней — 9,6 тыс. голов, оборудования на 1,1 млрд руб. для 124,6 тыс. скотомест (при плановом показателе за 2 года — 130 тыс. скотомест, выполнение 95,8 %).

Для повышения эффективности реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» по направлению «Ускоренное развитие животноводства» начиная с 2007 года приняты дополнительные мероприятия:

— государственная поддержка племенного животноводства;
— государственная поддержка отечественного овцеводства;
— государственная поддержка северного оленеводства и табунного коневодства;
— поддержка развития промышленного рыбоводства;
— расширение доступности кредитных ресурсов на приобретение племенного скота, техники и оборудования для обслуживания и развития животноводства.

С начала реализации Проекта ЛПХ, КФХ и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами в российских кредитных организациях привлечено кредитных ресурсов на сумму 61 млрд руб. (при плане — 70,9 млрд руб.), в том числе в ОАО «Россельхозбанк» — на сумму 41,2 млрд руб., в Сбербанке России — на сумму 16,6 млрд руб., в прочих банках (по данным субъектов Российской Федерации)– на сумму 3,2 млрд руб.

В регионы перечислено более 1 млрд руб. средств федерального бюджета на компенсацию части затрат по уплате процентов за пользование кредитом.

Фактически создано 2792 сельскохозяйственных потребительских кооператива (или на 9,5 % больше, чем запланировано), в том числе 943 кредитных (или 94,3 % к плановому показателю).

Особую роль в реализации проекта играет ОАО «Россельхозбанк», как национальная кредитно-финансовая система АПК. Количество региональных филиалов банка достигло 71. Банк открывает еще 5 филиалов в Республике Коми, Пермском и Хабаровском краях, Свердловской и Сахалинской областях и 500 дополнительных офисов.

Основными целями мероприятий по обеспечению доступным жильем молодых семей и молодых специалистов на селе являются формирование эффективного кадрового потенциала агропромышленного комплекса, необходимого для выполнения задач агропродовольственной политики, повышение его образовательного и профессионального уровней, создание условий для преодоления кадрового дефицита в социальной сфере села, развитие рынка труда в сельской местности.

В целом если проводить сравнения преимущественно с предшествующими годами в последние несколько лет, то положительная динамика в отечественном агропромышленном комплексе налицо. Однако если использовать некоторые альтернативные оценки, то ситуация складывается непростая и противоречивая.

Но при любом варианте оценки становится все более общепризнанным и очевидным — состояние и перспективы развития отечественного агропромышленного комплексе при всем противоречии тенденций все в большей мере зависят от складывающихся цен. Это само по себе означает, что рыночные основы экономического развития все в большей мере становятся присущими и российскому агропрому.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бондаренко А.* Возможности пищевой и перерабатывающей промышленности // Экономист. 1999. № 4.
2. *Егерева О.* Формирование условий эффективного функционирования АПК России. М.: Агри-Пресс, 2000.
3. *Лушникова И.* Развитие интеграционных процессов в АПК региона // АПК: экономика, управление. 2006. № 9.
4. *Мисаков А. В., Мисакова З. В.* Совершенствование механизма управления корпоративными структурами // Экономический вестник РГУ. 2006. № 4. С. 80–84.
5. *Ушачев И.* Основные направления аграрной политики Российской Федерации// АПК: экономика и управление, 2005, № 5.
6. *Чеплянский А.* Аграрная политика США // АПК: экономика, управление. 2005. № 5.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ В МНОГОФИЛИАЛЬНОЙ КОМПАНИИ

О. Н. ГУСЕВ

Кисловодский институт экономики и права,
аспирант кафедры «Математика и информационные технологии»
e-mail: kiep_asy@mail.ru

В работе построена модель горизонтальной интеграции предприятий, конкурирующих в объемах выпуска продукции, в которой горизонтальные слияния выгодны для объединившихся предприятий. Предлагаемый подход к моделированию горизонтальной интеграции принципиально отличается от традиционного подхода. После объединения материнская компания использует стратегические возможности, возникающие благодаря существованию нескольких подразделений, и организует внутрифирменную конкуренцию в целях увеличения совокупной прибыли.

Ключевые слова: горизонтальная интеграция; подразделения; внутрифирменная конкуренция.

Коды классификатора JEL: L21, L25.

В работе построена экономико-математическая модель горизонтальной интеграции предприятий, конкурирующих в объемах выпуска продукции в рамках олигополии Курно. Принципиальное отличие предлагаемого подхода к моделированию горизонтальной интеграции заключается в предположении относительно внутренней структуры многофилиальной фирмы, образованной в результате интеграции. В отличие от традиционного подхода, в котором предполагается, что объединившиеся предприятия сотрудничают друг с другом и выбирают объем выпуска продукции, максимизирующий совокупную прибыль [2; 3], мы предполагаем, что после объединения материнская компания использует стратегические возможности, возникающие благодаря существованию нескольких подразделений. Это осуществляется путем делегирования полномочий принятия решений об объеме выпуска управляющему каждого подразделения и организации внутрифирменной конкуренции, в которой подразделения конкурируют друг с другом. Далее материнская компания структурирует внутреннюю конкуренцию для достижения стратегических преимуществ над предприятиями-аутсайдерами (предприятия, не вошедшие в объединение, названы аутсайдерами). Это приводит к более высоким совокупным прибылям предприятий-инсайдеров (будем называть подразделения внутри интегрированного предприятия инсайдерами) и более низким прибылям предприятий-аутсайдеров. Предлагается один из возможных способов структурирования внутрифирменной конкуренции в многофилиальной компании (названный «дифференцированной конкуренцией»), и продемонстрировано, как материнская компания может использовать такую стратегию для достижения стратегических преимуществ над соперниками.

Чтобы увидеть, как работает дифференцированная конкуренция, рассмотрим рынок (отрасль), на котором N симметричных предприятий, вовлеченных в конкуренцию Курно, производят однородную продукцию. В результате интеграции M предприятий образуется многофилиальная компания. Предполагаем, что после объединения материнская компания предоставляет каждому подразделению большую независимость и связывает вознаграждение каждого управляющего с прибыльностью возглавляемого им подразделения (так что каждый управляющий выбирает объем выпуска продукции с целью максимизации прибыли его подразделения). Предполагаем, что материнская компания может дифференцировать решения об объеме выпуска продукции, принимаемые подразделениями, так что ряд подразделений должен принимать решения о выпуске после того, как другие подразделения уже приняли свои решения. Это эффективно делает некоторые подразделения лидерами в смысле модели конкуренции Штакельберга внутри многофилиальной компании. Предприятия, не вошедшие в объединение, имея информацию о внутренней структуре многофилиальной компании, рассматривают каждое ее подразделение как конкурента Курно. Таким образом, после интеграции на рынке устанавливается стратегическая игра, в которой внутри многофилиальной компании существует дифференцированная конкуренция, а между предприятиями-аутсайдерами и многофилиальной компанией имеет место конкуренция Курно.

© О. Н. Гусев, 2009

Дифференцируя внутрифирменную конкуренцию, материнская компания использует преимущество того, что все подразделения являются частью одной компании. Это позволяет управляющим отделениями владеть информацией относительно производственных планов других подразделений. Цель материнской компании состоит в том, чтобы сделать подразделения-лидеры (принимающие решения об объемах выпуска первыми) более агрессивными (активными), что позволит многофилиальной фирмы захватить большую часть рынка. При этом подразделения-последователи необходимы, поскольку они обеспечивают механизм, необходимый лидерам для надежного увеличения своей рыночной доли.

Как показывает анализ, увеличение активности подразделений-лидеров, достигаемой при дифференцированной конкуренции, создает ряд эффектов. Подразделения-лидеры получают более высокие прибыли, чем до дифференцированной конкуренции, однако прибыль последователей снижается. Установлено, однако, что подразделения-лидеры получают большее увеличение прибыли, чем теряют последователи, так что совокупные прибыли предприятий-инсайдеров возрастают. Эти выгоды снижаются по мере роста числа предприятий-инсайдеров, поскольку интеграция работает, завладевая частью рыночной доли предприятий-аутсайдеров. Анализ показывает, что дифференцированная конкуренция наиболее эффективна, если число предприятий-аутсайдеров остается относительно большим. Это объясняет тот факт, что оптимальное объединение содержит относительно небольшое число предприятий-инсайдеров. Что касается воздействия интеграции на предприятия-аутсайдеры и общественное благосостояние, то увеличивающаяся активность интегрированной компании приводит к тому, что выпуск продукции каждым предприятием-аутсайдером снижается, однако отраслевой выпуск увеличивается. Это означает, что отраслевая цена продукции снижается, так что общество находится в выигрыше, в то время как прибыль предприятий-аутсайдеров падает.

Рассматриваем отрасль, состоящую из N симметричных предприятий, конкурирующих в объемах выпуска продукции в рамках олигополии Курно. Каждое предприятие характеризуется постоянными предельными издержками производства продукции, которые нормируются к нулю без потери общности. Обратная кривая спроса для отрасли предполагается линейной и определяется следующим образом $P = A - Q$, где $Q = \Sigma q_i$, так что Q обозначает объем отраслевого выпуска, а q_i — объем выпуска продукции предприятием i. Отсюда следует, что соответствующие первоначальному равновесию Курно цена (P_C), объем отраслевого выпуска продукции (Q_C), объем выпуска продукции в расчете на предприятие (q_C) и прибыль в расчете на предприятие (π_C) определяются следующими выражениями

$$P_C = \frac{A}{N+1},\ Q_C = \frac{AN}{b(N+1)},\ q_C = \frac{A}{b(N+1)},\ \pi_C = \frac{A^2}{b(N+1)^2}.$$

Предположим, что происходит интеграция $M < N$ предприятий. В результате создается одно предприятие с M независимыми подразделениями (филиалами). Будем предполагать, что материнская компания выплачивает вознаграждение менеджерам подразделений в зависимости от полученной подразделением прибыли. Поэтому менеджер каждого подразделения выбирает выпуск продукции в целях максимизации прибыли своего подразделения. Многофилиальное предприятие и $N–M$ предприятий-аутсайдеров конкурируют в рамках модели Курно. Подразделения в пределах интегрированного предприятия могут различаться своими решениями относительно выпуска продукции. А именно, предполагаем, что многофилиальное предприятие разделяет свои филиалы на две группы. Все подразделения группы 1 устанавливают свои объемы выпуска одновременно до того, как подразделениям группы 2 разрешается принять решение о выпуске. Когда выпуски группы 1 установлены, подразделения группы 2 наблюдают эти решения и далее одновременно принимают свои решения относительно выпуска продукции. Хотя аутсайдеры не могут наблюдать решения относительно выпуска продукции групп 1 и 2, будем предполагать, что эти предприятия обладают информацией о структуре интегрированного предприятия и знают количество подразделений в каждой группе. Обозначим через T_1 количество подразделений в группе 1 и предположим, что многофилиальное предприятие выбирает T_1 с целью максимизации своей полной прибыли. Однако T_C не может превосходить $M - 1$, поскольку в группе 2 должно быть хотя бы одно предприятие-инсайдер (в противном случае все инсайдеры принимали бы решение одновременно, что привело бы к первоначальной конкуренции Курно).

Обозначим через O множество предприятий-инсайдеров, через G_2 множество инсайдеров в группе 1 и через G_2 множество инсайдеров в группе 2. Тогда:

- каждый аутсайдер выбирает q_i с целью максимизации своей прибыли, основываясь на своих предположениях относительно q_j для всех $j \in G_1$, q_h для всех $h \in G_2$ и объеме выпуска продукции других предприятий-аутсайдеров;
- каждый инсайдер группы 1 выбирает q_i с целью максимизации прибыли своего подразделения, основываясь на своих предположениях относительно q_i для всех $i \in O$ и выпуска всех других предприятий-инсайдеров группы 1. Каждый инсайдер группы 1 также учитывает, как его выбор относительно объема выпуска будет воздействовать на план производства каждого инсайдера группы 2;

- имея информацию о q_j для всех j o $j \in G_1$, каждый инсайдер группы 2 выбирает q_h с целью максимизации прибыли своего подразделения, основываясь на своих предположениях относительно q_i для всех $i \in O$ и решениях об объеме выпуска всех других предприятий-инсайдеров группы 2;
- многофилиальное предприятие выбирает T_1 с целью максимизации своей прибыли.

Разделяя свои филиалы на две группы, позволяя одной из групп принимать решение первой и связывая вознаграждение менеджера каждого подразделения с его прибылью, многофилиальное предприятие делает подразделения своей первой группы более агрессивными (активными), чем они были бы в противном случае. Каждое подразделение группы 1 увеличивает объем производства, зная, что инсайдеры группы 2 ответят на это сокращением производства. Кроме того, поскольку инсайдеры группы 1 заинтересованы только прибылями, получаемыми в их собственном подразделении, они производят больше, чем производили бы, если бы им пришлось беспокоиться о неблагоприятном воздействии своих собственных производственных решений на другие филиалы объединенной фирмы. Эта активность инсайдеров группы 1 увеличивает долю рынка интегрированной фирмы и, как будет показано ниже, может увеличивать прибыль. Заметим, что интегрированная фирма может со временем уравнивать прибыли, получаемые подразделениями, позволяя филиалам (группам филиалов) меняться ролями фирм-лидеров и фирм-последователей. Альтернативным способом уравнивания ожидаемых прибылей подразделений может быть произвольный выбор фирм-лидеров и фирм-последователей объединенной компанией в начале каждого периода.

Для вывода характеристик возникающего равновесия начнем анализ с инсайдеров группы 2. Прибыль каждого инсайдера группы 2 определяется выражением

$$\pi_h = q_h\left\{A - b\left[q_h + \sum_{i\in O} q_i + \sum_{j\in G_1} q_j + \sum_{l\in G_2, l\neq h} q_l\right]\right\}. \quad (1)$$

Максимизируя выражение (1) относительно q_h, получаем следующее уравнение, которое определяет q_2, объем выпуска продукции типичной фирмы-инсайдера группы 2, как функцию объема выпуска продукции, производимой каждой фирмой-инсайдером группы 1 и предположений фирмы относительно выпуска каждого аутсайдера

$$q_2 = \left(A - b\left[\sum_{i\in O} q_i + \sum_{j\in G_1} q_j\right]\right)\Big/ b(M - T_1 + 1). \quad (2)$$

Аналогично получаем следующее уравнение, которое определяет q_o, объем выпуска продукции типичной фирмы-аутсайдера, как функцию предположений фирмы i относительно объема выпуска каждого инсайдера [1]

$$q_o = \left(A - b\left[\sum_{j\in G_1} q_j + \sum_{h\in G_2} q_h\right]\right)\Big/ b(N - M + 1). \quad (3)$$

Подставляем выражение для q_h, полученное с использованием уравнения (2), в уравнение (3) и вычисляя равновесное значение q_2, получаем

$$q_1 = A(M - T_1 + 1)/b[N + 1 + T_1(M - T_1], \quad (4)$$

$$q_o = q_2 = A/b[N + 1 + T_1(M - T_1]. \quad (5)$$

Сравнивая выражения (4) и (5) с объемом выпуска продукции в расчете на предприятие в первоначальном равновесии Курно (q_C), нетрудно установить, что для любого процесса интеграции (то есть при любых $M > 1$ и $T_1 \geq 1$) имеют место неравенства $g_1 > g_C > g_0 = g_2$ и T_1. Это означает, что, как и ожидалось, дифференцированная конкуренция делает предприятия-лидеры более агрессивными и вынуждает последователей и аутсайдеров сокращать объемы выпуска продукции.

Подставляя выражения для g_0, g_1, g_2, обратно в уравнения для кривой спроса и функции прибыли, получаем равновесные цену и уровни прибыли для каждого подразделения:

$$P = A/[N + 1 + T_1(M - T_1], \quad (6)$$

$$\pi_1 = A^2(M - T_1 + 1)/b[N + 1 + T_1(M - T_1)]^2; \quad (7)$$

$$\pi_o = \pi_2 = A^2/b[N + 1 + T_1(M - T_1]^2. \quad (8)$$

Сравнивая соотношения (6)–(8) с их аналогами, соответствующими первоначальному равновесию Курно, немедленно устанавливаем, что любая интеграция приводит к снижению цены и наносит ущерб предприятиям-аутсайдерам (поскольку $T_1 \geq 1$. Эти два результаты на интуитивном уровне интерпретируются следующим образом. Позволяя части подразделений принимать роль лидера, материнская компания делает лидирующие филиалы более агрессивными (активными), чем они были бы в противном случае. Эта активность увеличивает рыночную долю интегрированной фирмы за счет ухудшения положения предприятий-аутсайдеров. Кроме того, увеличение объема выпуска продукции лидирующими подразделениями более чем компенсирует сокращение объема выпуска продукции фирмами-последователями и аутсайдерами, что приводит к более низкой равновесной цене. Таким образом, если материнская компания стимулирует конкуренцию между своими подразделениями с целью увеличения прибыли, цена производства может снизиться, что приводит к выигрышу общественного благосостояния.

Для того чтобы выяснить, какое влияние оказывает интеграция на многофилиальную компанию, нужно вычислить прибыль в расчете на подразделение для интегрированной фирмы. Совокупная прибыль определяется выражением $\pi_M = T_1\pi_1 + (M - T_1)\pi_2$. Прибыль в расчете на подразделение получается делением этого выражения на M. В результате получаем

$$\frac{\pi_M}{M} = \frac{A^2[T_1(M - T_1) + M]}{Mb[N + 1 + T_1(M - T_1)]^2}. \qquad (9)$$

Для равновесной прибыли в расчете на подразделение интегрированной фирмы имеем

$$\frac{\pi_M}{M} = \frac{A^2(1 + M/4)}{b[N + 1 + (M/2)^2]^2}. \qquad (10)$$

Сравнивая выражение (10) с прибылями в первоначальном равновесии Курно, приходим к выводу, что при условии $N \geq 4$ существуют значения M, при которых объединение выгодно для предприятий-инсайдеров. Однако объединение выгодно, если оно включает относительно небольшое число предприятий. Например, при $N = 10$ объединение фирм в количестве до четырех включительно выгодно, однако объединение пяти фирм невыгодно. При $N = 100$ объединения выгодны при количестве фирм, не превышающих 26. Причина такого результата состоит в том, что объединение выгодно только в том случае, когда увеличение активности предприятий-лидеров существенно снижает совокупный выпуск продукции предприятиями-аутсайдерами. Это может иметь место только в случае, когда количество предприятий-аутсайдеров велико.

Наконец, из (6) видно, что цена продукции минимальна при $T_1 = M/2$, так что когда интегрированная фирма максимизирует прибыль в расчете на подразделение, она также минимизирует отраслевую цену. Полученные результаты подытоживаются в **утверждениях 1** и **2.**

Утверждение 1. *При наличии дифференцированной конкуренции в многофилиальной компании, состоящей из двух стадий, любое объединение предприятий вызывает ущерб предприятиям-аутсайдерам. Кроме того, если $N \geq 4$, интеграция выгодна при условии*

$$4(N + 1)(N + 1 - 2M) > M^3.$$

Утверждение 2. *При наличии дифференцированной конкуренции в многофилиальной компании любое объединение предприятий выгодно с точки зрения общественного благосостояния. Кроме того, оптимальная структура разделения интегрированного предприятия на филиалы минимизирует отраслевую цену.*

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гусев О. Н.* Моделирование горизонтальной интеграции с учетом внутрифирменной конкуренции // Материалы III Всероссийской научно-практической конференции «Стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами». Пенза, 2009.
2. *Пиндайк Р.С., Рабинфельд Д. Л.* Микроэкономика. СПб.: ПИТЕР, 2002.
3. *Хэй Д., Моррис Д.* Теория организация промышленности. Т. 1, 2. СПб.: Экономическая школа, 1999.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Р. И. СМЕТАНЮК

Сочинский научно-исследовательский центр РАН,
аспирант
e-mail: lares@sochi.ru

Для повышения эффективности функционирования отечественных санаторно-курортных организаций требуется своевременный и полный анализ затрат. Необходимо совершенствование традиционной системы калькулирования себестоимости с целью выявления реального уровня затрат, связанных с оказанием комплексной санаторно-курортной услуги, включающей в себя затраты, связанные с организацией проживания, питания и лечения туристов.

Ключевые слова: санаторно-курортная организация; калькуляция себестоимости; структура затрат санатория; управление затратами; затраты по видам услуг (проживание, питание, лечение); рентабельность услуг.

Коды классификатора JEL: L83, L84.

Реализация высокого потенциала развития санаторно-курортного комплекса России зависит от того, насколько успешно пройдет процесс адаптации к новым социально-экономическим условиям. Проблема финансирования санаторно-курортных организаций по линии социального страхования, добровольного медицинского страхования постепенно решается. С каждым годом увеличивается количество путевок, приобретаемых предприятиями. Все чаще путевки реализуются через посредников в лице туроператоров и турагентов. Эта мера является скорее вынужденной в борьбе за расширение круга потребителей, так как санатории теряют значительную часть своей прибыли за счет уплаты комиссионного вознаграждения.

Можно лишь надеяться, что современный экономический кризис не нанесет отечественному санаторно-курортному комплексу столь масштабного ущерба, как кризис в 90-е годы прошлого столетия, и положительная тенденция его развития сохранится (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели деятельности санаторно-курортных организаций и организаций отдыха России в 2000-2006 гг.

	Показатели	2000	2006	Динамика, %
1	Число санаторно-курортных организаций и организаций отдыха, всего	4876	4490	92,1
	них тысяч мест	754	762	101,1
2	Из общего числа специализированных средств размещения:			
	а) санатории и пансионаты с лечением	1192	1321	110,8
	в них тысяч мест	288	354	122,9
	б) санатории-профилактории	1196	807	67,5
	в них тысяч мест	107	90	84,1
	в) дома отдыха	394	237	60,2
	в них тысяч мест	90	54	60
	г) базы отдыха, кемпинги и другие организации отдыха	1880	1863	99,1
	в них тысяч мест	223	226	101,3
	д) туристские базы	193	194	100,5
	в них тысяч мест	41	26	63,4

Из представленных в табл. 1 данных можно заключить, что динамика изменения числа санаторно-курортных организаций и организаций отдыха и их коечной емкости разнонаправлена: при сокращении общего количества организаций наблюдается повышение их емкости. При этом наиболее выраженная динамика увеличения количества и емкости характерна для санаториев и пансионатов с лечением, что является своеобразным индикатором востребованности именно этих специализированных средств размещения.

© Р. И. Сметанюк, 2009

Однако увеличение численности санаторно-курортных организаций не может в полной мере отразить происходящие внутри отрасли процессы. Так, воздействие негативных факторов, таких как сокращение продолжительности пребывания, выраженная сезонность приобретения санаторно-курортных услуг по-прежнему велико. Так, в Краснодарском крае средняя продолжительность пребывания туриста в санатории составляет менее 11 дней, в то время как для получения комплекса медицинских процедур требуется в среднем 21 день. Для санаторно-курортных организаций это чревато следующими последствиями:

- ❖ низкий коэффициент использования номерного фонда;
- ❖ снижение объемов предоставления медицинских услуг.

Неудивительно, что финансовое состояние большинства санаторно-курортных учреждений России может характеризоваться как удовлетворительное. Так, по итогам 2006 года лишь 71,8 % санаторно-курортных организаций и 63,6 % пансионатов и домов отдыха Краснодарского края относились к числу прибыльных. При этом размер прибыли в большинстве случаев не позволяет организации совершенствовать материально-техническую базу размещения, питания и лечения. В связи с этим остро встает проблема поиска новых ресурсов и возможностей для развития санаторно-курортных организаций, не приводящих при этом к излишней их коммерциализации.

Одним из источников успешного развития и повышения эффективности функционирования СКО является совершенствование системы управления затратами. При этом эффективность управления затратами СКО определяется отраслевыми особенностями организации учета затрат, позволяющими получать достоверную оперативную информацию о затратах каждого вида деятельности и своевременно выявлять резервы их снижения. В связи с этим отметим основную технологическую особенность СКО, заключающуюся в том, что она предоставляет комплексную услугу, включающую три базовых компонента: проживание, питание, лечение.

Структура затрат современного санатория представлена на рис. 1.

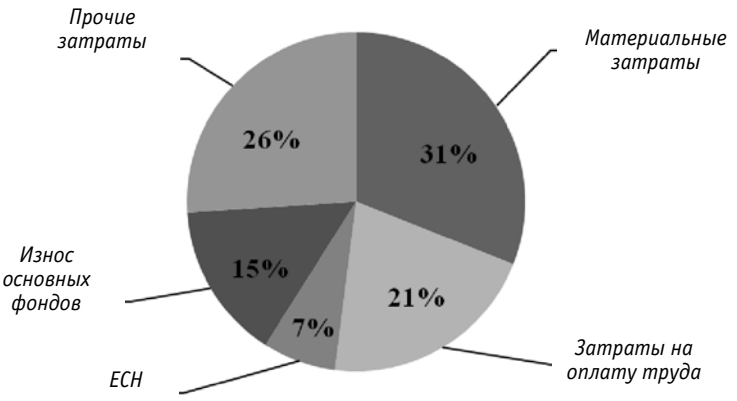

Рис. 1. Структура затрат на санаторно-курортную путевку санатория «Мыс Видный»

Основными недостатками применяемой группировки затрат санаторно-курортной организации по калькуляционным статьям являются следующие:

- ❖ в общей сумме амортизационных отчислений не выделяется доля амортизации медицинского оборудования и зданий, предназначенных для оказания лечебных процедур, а также специализированной материально-технической базы питания и проживания;
- ❖ в структуре затрат по оплате труда не проводится разделение по оплате труда персонала, задействованного в оказании отдельных видов услуг.

Таким образом, применяемая группировка затрат по калькуляционным статьям не отражает действительную информацию о затратах подразделений организации, специализирующихся на оказании услуг проживания, питания и лечения. Выделение затрат по видам деятельности, по нашему мнению, дало бы руководству СКО следующие возможности:

- ♦ принимать решение о целесообразности отнесения затрат на конкретные виды услуг;
- ♦ рассчитывать рентабельность отдельных видов услуг;
- ♦ устанавливать цену услуг лечебно-профилактического характера для продажи их другим предприятиям — участникам туристской деятельности;
- ♦ повысить эффективность управления портфелем заказов;
- ♦ принимать решение о сокращении отдельных видов деятельности либо о временном прекращении деятельности всего санатория в низкий сезон;
- ♦ составлять прогнозы финансово–хозяйственной жизни СКО, учитывая новые направления и виды предоставляемых услуг;

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 3

- ♦ принимать обоснованные управленческие решения, направленные на эффективное развитие деятельности СКО.

Таким образом, перечисленные выше преимущества определяют необходимость выделения в классификации затрат санаторно-курортной организации таких статей затрат как амортизационные отчисления и оплата труда персонала по различным видам деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ветитнев А. М.* Курортное дело : учебное пособие. М.: КНОРУС, 2007.
2. *Гварлиани Т. Е.* Управленческий учет по видам деятельности: Лекции и практикум в таблицах и схемах. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. *Лебедев В. Г., Дроздова Т. Г., Кустарев В. П.* Управление затратами на предприятии : учеб. пособие / под общ. ред. Г. А. Краюхина. СПб.: Бизнес-пресса, 2003.
3. Туризм в цифрах. 2007 : Стат. сб. / ИИЦ «Статистика России», Федеральное агентство по туризму. М.: ИИЦ «Статистика России», 2007.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БРЕНДИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ

З. Х. ХАШХОЖЕВА

Северо-Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова,
ассистент кафедры «Экономика и предпринимательство»
email: zalun@mail.ru

В статье проведен анализ глобальных тенденций, с которыми в настоящее время сталкивается сфера туристско-рекреационных услуг. Обоснована необходимость применения современных методик создания потребительской лояльности, одной из которых является брендинг. Проведен анализ стратегии и ключевых элементов брендирования сферы туристско-рекреационных услуг региона.

Ключевые слова: сфера туристско-рекреационных услуг; брендирование сферы туристско-рекреационных услуг; рекреационные ресурсы; продвижения бренда; система брендирования.

Коды классификатора JEL: L83.

Россия относится к числу государств, в которых в начале XXI века прогнозируются наивысшие темпы развития туризма, при государственной поддержке данной отрасли. Согласно этим прогнозам, к 2020 году Россия войдет в первую десятку стран как по приему туристов (47,1 млн человек в год, что составляет 2,9 % — доля в мировом потоке туристов), так и по выезду туристов за пределы государства (30,5 млн человек, 1,9 % — доля в мировом потоке туристов) [6]. Причем указанные цифры не включают объемов внутреннего туризма, который составляет в среднем две трети от совокупного туристского оборота. Немаловажное значение имеет и то, что Россия расположена близко к важнейшим выездным рынкам Западной Европы, доля которых в мировом турпотоке составляет 58 %.

Современная сфера туристско-рекреационных услуг сталкивается с интенсификацией ряда глобальных тенденций. Среди этих тенденций — значительное усиление конкурентного давления со стороны других игроков рынка, повышение значимости учета потребительских предпочтений в процессе формирования стратегии, существенное увеличение количества способов донесения информации до клиентов и пр. В связи с этим возрастает необходимость применения современных методик создания потребительской лояльности, одной из которых является брендинг.

Первым шагом в области брендирования является создание качественного продукта. Качество продукта формируется из ценностей, которые марка создает и доводит до потребителя (потребители склонны определять качество продукта на основе своего опыта путем сравнения с другими продуктами из данной или иной категории).

Т. Нильсон предлагает разделять все ценности, созданные маркой, на общие и специальные. Общие (отраслевые) ценности — это ценности, предлагаемые всеми марками в данной категории; ключевые характеристики, без которых марка не будет иметь шансов стать реальной альтернативой для покупателей. В отношении сферы туристско-рекреационных услуг к общим ценностям относятся: наличие аттрактивных рекреационных ресурсов и соответствующий уход за ними, наличие необходимых удобств для размещения и питания, соответствующий сервис, близость к аэропорту/вокзалу, хорошо организованный трансфер, уютная и безопасная атмосфера, выполнение обещаний. Специальные (специфические, эксклюзивные) ценности выделяют марку на фоне конкурентов; эти ценности присущи только данному бренду и именно они формируют марочную идентичность. В качестве примера специфических ценностей для сферы туристско-рекреационных услуг можно привести плавучий отель около острова Мауи на Гавайях, попасть в который можно только погружаясь под воду с аквалангом. Другой пример — сеть сверхэкономичных «капсульных» отелей в Токио, площадь гостиничных номеров которых составляет 1,2 м в ширину и 2,2 м в длину [7; 9]. Подобные экзотические предложения являются специфическими ценностями этих туристских центров и дифференцируют Гавайи и Токио на фоне конкурентов.

Помимо общих и специальных, Т. Нильсон выделяет также ощутимые и неощутимые ценности. Ощутимость — аспект ценности, связанный с «реальными» (функциональными) качествами торговой марки. Абстрактный, неощутимый аспект ценности связан с субъективно-

© З. Х. Хашхожева, 2009

эмоциональной стороной бренда. По мнению Т. Нильсона, разделение ценностей также на ощутимые и неощутимые полезно как с аналитической, так и с практической точки зрения. Простая матрица, получаемая при объединении всего спектра марочных ценностей, позволяет не только формировать, но и, в дальнейшем, исследовать марку и диагностировать проблемы. При этом разработка матрицы должна производиться специально для каждого бренда, поскольку граница между общими и специфическими ценностями будет варьировать в зависимости от различных факторов: специализации туристско-рекреационного региона, сегмента, в котором позиционируется бренд и пр. [5].

Концепция Т. Нильсона предполагает определенный порядок при формировании марочных ценностей. Рекомендуется начинать с общих ценностей, и в первую очередь с общих ощутимых (по причине относительной простоты их создания, в сравнении с более сложными неощутимыми ценностями). Следом должны формироваться ощутимые специфические и далее по порядку.

По мнению Д. Аакера и Ж.-Н. Капферера, при создании марочных ценностей важное значение имеют так называемые точки контакта потребителя с брендом. В частности, Ж-Н. Капферер отмечает, что именно на них приходится оптимальная вовлеченность потребителей и для создания близости между маркой и потребителем необходимо усилить мощь и влияние марки во всех точках ее контакта с целевыми аудиториями — вдоль всей цепочки ценности [3].

Полезно изучать два аспекта, связанных с точками контакта потребителя с маркой: во-первых, важность точки контакта с позиций ее влияния на совокупные потребительские впечатления о марке и, во-вторых, степень контроля владельца бренда над потребительскими впечатлениями в каждой конкретной точке контакта.

В целом анализ точек контакта должен начинаться с изучения процесса получения ценности потребителем. Необходимо выделить и детально описать все этапы этого процесса. После определения областей контакта и их детализации необходимо провести совместный *ABC*- и *XYZ*-анализ выделенных точек, идея которого построена на принципе Парето [3]: 20 % всех, в данном случае, точек контакта дает 80 % эффекта. Первый шаг в этом направлении — ранжирование всех точек контакта по двум критериям:

- ❒ степень влияния на потребительские впечатления о бренде (для ABC-анализа);
- ❒ степень контроля над точкой со стороны владельца бренда (для XYZ-анализа).

Второй шаг — разбиение полученных результатов на группы. Среди точек, ранжированных по степени влияния на потребительские впечатления о бренде, должны быть выделены 3 группы:

- ♦ Группа «*A*» — точки, обеспечивающие наибольшую часть впечатлений (до 60–70 %). В численном выражении это 10–20 % всех точек.
- ♦ Группа «*B*» — точки, обеспечивающие до 15–20 % впечатлений (от 30 до 50 % всех выделенных точек контакта).
- ♦ Группа «*C*» — точки, не столь значимые в создании впечатлений.

Аналогичные группы следует выделить и среди точек, ранжированных по степени контроля со стороны владельца (соответственно группы *X, Y* и *Z*).

Третий шаг — построение матрицы *ABC/XYZ* и выделение зон, для каждой из которых необходимо разработать соответствующие схемы управления. Последний шаг — разработка схем управления для выделенных зон (стандартов, управленческих технологий и пр.).

Матрица *ABC/XYZ*-анализа позволяет определить приоритеты и наиболее ответственные «брендообразующие» участки, которые руководство комплекса должно взять под свой непосредственный контроль. При этом работа над усовершенствованием этих участков не должна ослабевать как до вывода марки на рынок, так и после.

После того, как произошло определение продукта, можно приступать непосредственно к самому процессу вывода марки на рынок. Вывод марки на рынок предполагает разработку решений относительно двух критически важных зон: обеспечения присутствия бренда на рынке (решения в области каналов распределения) и продвижения бренда (решения в области марочных коммуникаций).

Основная задача менеджеров, связанная с решениями в области каналов распределения, заключается в обеспечении каждого потенциального туриста возможностью приобрести в любой момент времени права пользования турпредложением комплекса. Каналы сбыта должны выстраиваться под каждый выпущенный на рынок бренд, так как целевая аудитория марок может существенно различаться.

Первые два вопроса в этом направлении, на которые необходимо ответить: 1) какой тип/набор типов каналов распределения необходимо использовать для того, чтобы выйти на целевую аудиторию (прямой маркетинг, торговый персонал или услуги независимых посредников); 2) стоит ли создавать собственную (или частично собственную) сеть продаж, либо рациональнее отдать решение этой проблемы сторонним организациям — специалистам в этой области.

Ответ на оба вопроса зависит от следующих факторов: планируемых показателей продаж и прибыли, ресурсов, имеющихся в его распоряжении и стратегии позиционирования бренда.

К примеру, создание собственных каналов сбыта сопряжено с относительно высоким и условно-постоянными издержками, что не на руку сфере туристско-рекреационных услуг,

и без того пытающейся решить проблему уменьшения расходов в межсезонье. В то же время реализация продукта через туроператоров и турагентов предполагает минимальные постоянные, но высокие переменные издержки, связанные с предоставлением скидок за объем. Кроме того, каналы, которыми владеют посредники, не всегда имеют выход на целевые аудитории (или микроаудитории) бренда. Выходом может явиться комплектование сети из собственных (к примеру, прямой маркетинг) и чужих каналов либо просто движение по кривой.

Основное внимание при выборе между тем или иным типом каналов должно быть сконцентрировано на уровне компетенций канала в отношении целевого рынка и на надежности канала. Первое обусловлено двумя причинами: во-первых, необходимо выбрать канал, участники которого обладают опытом в работе с аудиторией бренда; во-вторых, участникам канала необходимо эффективно представлять и поддерживать отличительные преимущества бренда. Второй важный аспект — надежность канала — зависит:

— от мотивации посредников (определяемой ролью продукта сферы туристско-рекреационных услуг в портфеле сбытовика и набором стимулов и вознаграждений за эффективную работу);
— степени контроля над посредником (зависит также от роли продукта комплекса в портфеле сбытовика и возможности применить к посреднику санкции за неудовлетворительную работу);
— риска совместной работы (во-первых, сфера, использующая единственный канал, может попасть в изоляцию, не замечая ни возможностей, ни угроз, возникающих при появлении новых маркетинговых путей; во-вторых, возможна ситуация, когда сфера туристско-рекреационных услуг попадает в зависимость от более сильного посредника, присваивающего создаваемую в канале добавленную стоимость; наконец, после того как бренд «прорубит просеку» на рынок, посредник может выпустить конкурирующую марку — многие мощные туроператоры скупают курорты и продвигают их под своей или первоначальной маркой, создавая значительные проблемы для существующих игроков рынка) [8].

Также необходимо иметь в виду тот факт, что выведение марки на рынок, возможно, потребует создания для сбытовиков специальных скидок, партнерских программ и пр.

Основной задачей другой критической зоны — решений в области продвижения бренда — является доведение до потребителей всей релевантной информации о марке. Причем в момент выведения марки на рынок в центре внимания должно быть достижение высокой степени осведомленности потребителей о марке («спонтанной осведомленности», «осведомленности с подсказкой»). В дальнейшем реклама должна работать в двух направлениях — привлечение новых потребителей и удержание имеющихся.

Решения в области продвижения бренда связаны с двумя аспектами: созданием сообщений и доставкой их до целевых аудиторий. Следует отметить, что целевыми аудиториями марки являются не только непосредственные потребители бренда, сюда также необходимо включить лидеров мнений, дистрибьюторов и акционеров.

По мнению М. Васильевой и А. Надеина, чтобы вызвать у аудитории значительный интерес (что особенно актуально при выводе марки на рынок), любые сообщения, исходящие от марки, должны описываться по выражению авторов «простой ритмичной формулой»:

- Ожидаемое послание.
- Неожиданный креатив.
- Точный фокус на брэнде [8].

Другой аспект — доставка сообщений до целевых аудиторий, — связан с рекламным медиапланированием. Действия в области медиапланирования призваны ответить на следующие вопросы [8; 4]:

- Какой объем потенциальных потребителей бренда следует охватить?
- На какие рынки и регионы ориентируются рекламные сообщения?
- В какой среде (на каких рекламоносителях) будет размещено рекламное сообщение?
- Какова периодичность и время выхода рекламного сообщения?
- Во сколько обойдется донесение каждого рекламного сообщения до целевого потребителя?

Часто целесообразно делегировать задачи, связанные с продвижением марки, специализированным рекламным агентствам. Но следует помнить, что реклама является одной из первых точек контакта потребителя с маркой. Кроме того, по мнению С. Зимена, в современное понятие «реклама» необходимо включать абсолютно любое действие, которое «говорит» за марку [4]. Из этого следует, что все рекламные сообщения должны основываться на марочном ядре и позиционировании, а цепочка донесения сообщений до потребителя должна жестко контролироваться менеджментом сферы туристско-рекреационных услуг.

Таким образом, важнейшей составляющей стратегии брендирования региональной системы рекреационного обслуживания является элемент «Видение», отражающий границы развития и потенциального расширения бренда. Видение бренда состоит из двух элементов: областей конкуренции и марочной концепции. В свою очередь, область конкуренции бренда

определяется в четырехмерном пространстве: горизонтальное (отраслевое) направление, вертикальное (степень интеграции в рамках цепочки создания ценности), потребительское (целевые аудитории бренда) и географическое направление.

Второе направление области конкуренции — вертикальное — определяется ключевыми компетенциями сферы туристско-рекреационных услуг. Здесь необходимо отказаться от вертикальной интеграции и сфокусироваться на сегодняшней деятельности без выхода в сферу туроператорской и турагентской деятельности.

Для определения третьего направления — потребительского — необходимо проведение социологических исследований.

Последнее направление области конкуренции — географическое — целесообразно ограничить на данном этапе российским рынком. Этот вывод связан, во-первых, с тенденцией снижения въездного турпотока в Россию и, во-вторых, с существующей структурой регионов — поставщиков рекреантов в Приэльбрусье (в подавляющем большинстве, это Москва, Санкт-Петербург и центральная часть страны).

Брендинг является одним из наиболее мощных механизмов, способствующих повышению конкурентоспособности сферы туристско-рекреационных услуг региона. Разработка методологических и методических основ управления брендом сферы туристско-рекреационных услуг региона является решением актуальной научной проблемы, имеющей важное значение для повышения конкурентоспособности данной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. 7 нот менеджмента. М.: Журнал Эксперт, ЭКСМО, 2002. С. 169.
2. *Васильева М., Надеин А.* Бренд: сила личности. СПб.: Питер, 2003. С. 181.
3. *Дойль П.* Менеджмент: стратегия и тактика. СПб.: Питер, 1999. С. 423.
4. *Зимен С.* Бархатная революция в рекламе. М.: ЭКСМО, 2003. С. 217.
5. *Капферер Ж.-Н.* Торговые марки: испытание практикой. Новые реальности современного брендинга. М.: ИНФРА-М, 2002. С.132-133.
6. *Николаев С. С.* Стратегия формирования единого туристского пространства в регионе (на примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области) : Автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.-Петерб. гос. ун. экономики и финансов. СПб., 2000. С. 2.
7. *Нильсон Т.* Конкурентный брендинг. СПб.: Питер, 2003. С. 77–83.
8. *Сиссорс Дж., Бэрон Р.* Рекламное медиапланирование. СПб.: Питер, 2004. С. 21.
9. *Филипповский Е. Е., Шрамова Л. В.* Экономика и организация гостиничного хозяйства. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 23.

ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА БИОЭТАНОЛА: ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС ИЛИ ВЫНУЖДЕННЫЕ РАСХОДЫ?

Э. Ю. АШХОТОВ

Центр инноваций в энергетике (ЦИЭН) Института энергетических исследований (ИнЭИ) РАН,
доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник,
117333, Москва, ул. Вавилова, д. 44, корп. 2

Р. К. БЕВОВ

Центр инноваций в энергетике (ЦИЭн) Института энергетических исследований (ИНЭИ) РАН,
кандидат физико-математических наук, руководитель Центра
117333, Москва, ул. Вавилова, д. 44, корп. 2

Е. В. ГЛАДКОВА

Российский государственный аграрный заочный университет,
кандидат технических наук, заведующий кафедрой «Гидравлика»
143900, г. Балашиха-8 Московской области, ул. Юлиуса Фучика, д. 1.

Статья посвящена проблеме выбора технологии переработки (утилизации) основного отхода производства биоэтанола спиртовой барды. Приводятся данные об экологических и законодательных требованиях в вопросах обязательной переработки (утилизации) спиртовой барды. Приведены результаты исследований экономической эффективности различных технологий переработки (утилизации) барды. На основании ранее проведенных авторами исследований сформулирован комплекс мер, направленных на решение поставленной задачи, а также выявлены перспективные направления научных исследований и разработки технологических процессов переработки (утилизации) барды.

Отмечено, что в экономических и законодательных условиях, сложившихся в РФ в настоящее время, переработка (утилизация) барды является дополнительной статьей расходов для производителей биоэтанола и не может рассматриваться в качестве отдельного прибыльного бизнеса.

Ключевые слова: биоэтанол; спиртовая барда; экология; технологии переработки.

Коды классификатора JEL: Q55, Q57.

В мире, одновременно озабоченном и проблемами окружающей среды, и тем, где взять топливо для замены уменьшающихся запасов нефти, растет интерес к биотопливу.

Одним из основных видов биотоплива является биоэтанол, представляющий собой обезвоженный и денатурированный этиловый спирт, применяемый в ДВС в качестве замены бензина или добавки к нему.

Однако само биоэтанольное (и спиртовое) производство — далеко не безвредное, и проблема переработки (утилизации) отходов имеет для отрасли принципиальное значение.

Основным отходом спиртового производства является так называемая спиртовая барда.

Что такое спиртовая барда и почему ее надо перерабатывать (утилизировать).

В процессе производства спирта крахмал и сахара, содержащиеся в первоначальном сырье (зерно, картофель и т. п.) в результате различных физико-химических реакций превращаются в спирт, а оставшиеся вещества (клетчатка, белки и жиры и т. д.) переходят в барду.

Так как крахмала в зерне примерно 52 % и более, сахара — 3 %, а влажность зерна 13 %, то в барду переходят более 30 % остальных сухих веществ, содержащихся в зерне (клетчатка, пектиновые вещества, азотистые вещества (белки), жиры, витамины и др.). В барду переходят и дрожжи, участвовавшие в сбраживании сахаров.

«Свежая» барда представляет собой желтую (светло-коричневую) жидкость, состоящую из воды и оставшихся от первоначального сырья взвешенных (2–5 %) и растворенных (до 5–6 %) веществ, со слабым запахом сырья (например, зерна).

© Э. Ю. Ашхотов, Р. К. Бевов, Е. В. Гладкова, 2009

Необходимость переработки (утилизации) барды вызвана чрезвычайно высоким ущербом, который она способна нанести окружающей среде.

Суммарная величина показателей химического потребления кислорода (ХПК) и биологического потребления кислорода (БПК) барды достигает величины 80 000 мг O_2/л, что в сотни раз превышает соответствующие показатели бытовых канализационных стоков.

Свежая барда в атмосферных условиях очень быстро сгнивает (менее чем за сутки), поэтому технологические требования предусматривают полную переработку (утилизацию) в течение 12 часов.

Длительное хранение (особенно при доступе кислорода) свежей барды практически невозможно, так как при гниении барды в ней образуются опасные токсины.

При сбросе барды в водоем происходит его «тепловое загрязнение» из-за высокой начальной температуры свежей барды (около 60^0 С), что самым неблагоприятным образом влияет на его флору и фауну.

Культура любого «активного» ила незамедлительно погибает при взаимодействии со «свежей» бардой.

В связи с этим барда должна быть переработана (утилизирована) «на месте».

Как утверждают в многочисленных публичных выступлениях, СМИ и научных статьях политики, экологи и ученые, переработка барды в различные «полезные» продукты является очень перспективным бизнесом, в который можно смело вкладывать деньги.

Вторят им и производители оборудования для переработки барды, которых привлекает возможность резкого роста сбыта своей продукции. Вот только самих «спиртовиков» что-то среди апологетов переработки совсем не наблюдается.

Честную позицию занимают при этом только «зеленые», которые вообще не «заморачиваются» экономическими проблемами спиртовиков — стоимостью оборудования для переработки, высокими энергетическими и денежными затратами на техпроцесс, возможностью сбыта продукции, полученной при переработке, и т. п.

«Зеленые» говорят примерно следующее: «Отходы спиртового (биоэтанольного) производства, и в первую очередь барда, чрезвычайно вредны для окружающей среды (а это действительно так ***Э.А.***), поэтому в обязательном порядке должны быть переработаны или утилизированы. Увеличение затрат на производство — вопрос «третий» и на принятие решения повлиять никоим образом не должен».

Примерно так же рассуждают и представители власти, особенно законодательной, которые в целом поддерживают «зеленых», кто-то всерьез озабочен проблемами окружающей среды, кто-то — из конъюнктурных соображений.

Но так как спиртовое лобби тоже не «дремлет», законодатели периодически вспоминают и об «интересах производственников».

Стремление учесть антагонистические интересы всех сторон, приводит, естественно, и к принятию противоречивых решений.

С одной стороны, в стране был принят Федеральный закон № 102-ФЗ от 25.07.2005 г. «О внесении поправок в Федеральный закон № 18-РФ от 07.01.1999 «О госрегулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции», в соответствии с которым с 1 января 2006 года эксплуатация спиртовых производств, не оснащенных оборудованием для переработки (утилизации) барды была запрещена под угрозой отзыва лицензии на производство. С другой стороны, вступление закона в силу несколько раз переносилось — на 1 января 2007, 2008, 2009, 2010 годов.

Официальной причиной последнего переноса срока вступления закона в силу вообще стал «экономический кризис»(!), как будто отравлять собственное население и собственную природу во время кризиса можно, а в «хорошие» времена нельзя.

Массу усилий к продвижению идеи об обязательной переработке барды прилагают производители и продавцы оборудования, которые через СМИ, различные выставки, конференции, собственные бизнес-планы и т. п. акцентируют внимание на высокой коммерческой перспективности этого бизнеса. Обычно указывается, что капиталовложения сравнительно невелики, полученная в результате переработки продукция продается нарасхват, а срок окупаемости капиталовложений в переработку составляет 1,2–2 года (более «совестливые» пишут о сроке окупаемости 3–4 года).

К сожалению, многие ученые, в том числе и непосредственно связанные с разработкой технологий переработки барды, присоединяются к общему хору «оптимистов» без должного критического анализа сложившейся ситуации.

В значительной степени это объясняется сохранившимися в ученой среде представлениями о необычайной доходности «спиртового» бизнеса и богатстве «спиртовиков», которых, якобы, не могут смутить «небольшие» дополнительные расходы на переработку отходов.

Соответствие утверждений о перспективности этого бизнеса реальному положению дел можно проверить с помощью несложных и почти безошибочных вопросов-индикаторов.

Вопрос 1. Если переработка барды — хороший бизнес, почему к нему должно принуждать государство, вводя «драконовский» закон, суть которого заключается во фразе «не переработаешь — закроем предприятие»?

Вопрос 2. Почему в РФ нет до сих пор ни одной фирмы, которая построила бы собственное предприятие по переработке, забирала бы (не говоря уже о покупке) барду у «спиртовиков» (а они согласны даже доплачивать тому, кто избавит их от «головной боли»), перерабатывала и получала бы прибыль от этой деятельности?

Ни на один вопрос в поставленном контексте адекватного ответа нет. Однако апологеты переработки (а к ним отчасти принадлежат и авторы статьи) непременно возразят, что «такие фирмы есть за рубежом, в частности в Германии, Дании, их все больше во всем мире» и т. п.

Действительно, «на Западе» предприятия по производству спирта в обязательном порядке оснащаются участками по переработке барды, но в качестве самостоятельного бизнеса переработка не распространена.

Причиной повышенного внимания «западных» стран к этой проблеме является прежде всего забота об окружающей среде.

Законодательство этих стран запрещает эксплуатацию предприятий, нарушающих экологическое законодательство и возможные огромные штрафы (а то и закрытие предприятия) перевешивают все возможные выгоды от игнорирования требований законов.

К этому идем и мы, но почему-то постоянно останавливаясь, оглядываясь и стыдливо признаваясь, что это нам «не по средствам», «не вовремя» и т. п.

И все же, раз переработка барды необходима с точки зрения интересов общества, касающихся вопросов экологии, а это признают все заинтересованные стороны, то нужно рассмотреть аргументы «за» и против» и определить наиболее рациональные пути решения проблемы. Аргументы «за переработку» следующие:

— барда содержит все полезные вещества, содержавшиеся в исходном сырье (например, в зерне), кроме крахмала и сахаров, поэтому продукты ее переработки (так называемая «сухая барда» DDGS, кормовые дрожжи и т. д.) являются ценным кормом для сельскохозяйственных животных и птицы;
— при переработке барды можно получить не только корма, но и другие полезные вещества например биогаз, содержащий 55–70 % природного газа метана (CH_4), который можно использовать для обеспечения энергетических нужд предприятия, продавать и т. п.;
— гниение барды без переработки либо утилизации недопустимо, так как это очень вредно для окружающей среды;
— имеются готовые, хорошо отработанные технологии, обеспечивающие необходимые качественные показатели переработки барды и имеющие высокую экономическую эффективность.

Все эти аргументы понятны, и с ними можно согласиться, за исключением, пожалуй, той части последнего аргумента, которая касается высокой экономической эффективности.

Аргументы «против»:

— стоимость оборудования для реализации «распространенных» технологий слишком велика, особенно для небольших спиртзаводов;
— полученная из барды продукция не находит сбыта по ценам, оправдывающим ее производство из-за ее высокой себестоимости;
— рынок продуктов переработки барды в России не сформирован, поэтому она не находит сбыта;
— возможно, утилизация спиртовой барды во многих случаях выгоднее ее переработки.

Для проверки состоятельности этих аргументов, необходима экономическая оценка перспективности различных технологий переработки (утилизации) барды, как широко используемых в настоящее время, так и находящихся в той или иной стадии готовности к внедрению в производство.

Для этого нами был проведен ряд исследований, касающихся технологических и экономических аспектов реализации технологий очистки загрязненных стоков как в спиртовой отрасли, так и в других отраслях промышленности и сельском хозяйстве, а также вопросов экономико-математического моделирования процесса выбора оптимальной технологии переработки (утилизации) спиртовой барды.

Кроме того, были проведены исследования рынка наиболее распространенных продуктов переработки барды (сухой гранулированный барды DDGS и дрожжевого кормоконцентрата (ДКК)) для определения коммерческих перспектив их реализации.

В результате проведенных нами исследований был сделан ряд выводов, часть из которых представлена ниже.

1. Необходимость переработки (утилизации) отходов спиртового производства, послеспиртовой барды, определена двумя обстоятельствами:

— чрезвычайно высоким вредом окружающей среде, которую способна нанести «свежая» барда;
— требованиями законодательства РФ, в соответствии с которым с 1 января 2006 года (срок пролонгирован до 1 января 2010 года) все предприятия, производящие спирт (в том числе и биоэтанол), обязаны под угрозой отзыва лицензии установить оборудование для переработки (утилизации) барды.

2. Существует три различных подхода к проблеме избавления от барды: 1) полная переработка барды с извлечением из нее как взвешенных, так и растворенных веществ; 2) частичная переработка с отделением взвесей (кека) и дальнейшим обеззараживанием оставшейся части барды (фугата); 3) обезвреживание (утилизация) всей барды без выделения из нее «полезных» веществ.

3. Выбор технологии переработки (утилизации) спиртовой барды определяется в первую очередь, ее экономической целесообразностью. Для этого необходимо моделирование задачи выбора и оптимизация модели в соответствии с выбранным критерием оптимальности.

4. Критерием оптимальности при выборе технологии переработки (утилизации) барды является максимизация прибыли от реализации полученных продуктов (минимизация затрат на переработку). Однако существует ряд существенных ограничений, главными из которых являются ограничение по размеру капиталовложений в участок по переработке, а также требование достижения качественных показателей конечных продуктов переработки (утилизации).

5. Проведенные расчеты предлагаемых разработчиками технологий переработки послеспиртовой барды в сухую гранулированную барду DDGS и дрожжевой кормоконцентрат ДКК показали следующее:

— удельная стоимость участка по переработке барды в технологиях производства сухой гранулированной барды DDGS и дрожжевого кормоконцентрата ДКК составляет примерно 1300–1400 долларов США/ДАЛ суточной производительности (11000–12000 долларов натонну переработанной свежей барды в сутки);

— рассмотренные, в соответствии с данными, указанными производителями оборудования, технологии переработки барды в DDGS и ДКК в настоящее время экономически неэффективны, полученная продукция низкорентабельна, а иногда и просто нерентабельна;

— минимальная расчетная себестоимость DDGS и ДКК, определенная авторами на основании данных разработчиков технологии, составила соответственно 4300 и 5400 рублей затонну, а рыночная цена — 3000 и 5800 рублей за тонну соответственно;

— в условиях, указанных разработчиками, срок окупаемости проекта по переработке барды в ДКК составляет 34 года (по сравнению с 3 годами, декларированными разработчиком), проект по переработке барды в DDGS убыточен.

6. Научные и практические исследования в области поиска новых технологий для переработки (утилизации) барды в настоящее время в стране ведутся недостаточно активно, несмотря на практический интерес и требования законодательства.

7. Проанализированные с точки зрения практической реализации и экономической эффективности «альтернативные» технологии переработки барды — выработка биогаза, производство гранулированного твердого топлива и т. п. показали их несостоятельность на современном этапе разработок.

8. В результате проведенной работы выявлены перспективные направления научных исследований и разработки технологических процессов переработки (утилизации) барды:

— снижение количества барды путем изменения технологии производства спирта и (или) внесения изменений в технологический процесс;

— снижение затрат на обезвоживание конечного продукта за счет внедрения современных методов очистки загрязненных стоков;

— увеличение скорости переработки барды в различных технологических процессах (при анаэробном сбраживании в биогаз, при переработке в дрожжи и т. п.) и др.

В целом можно сказать, что без мер материального стимулирования отрасли, предусматривающих экономическую помощь предприятиям, занимающимся переработкой (утилизацией) барды как в составе основного производства, так и в виде «отдельного» бизнеса, а также формирования рынка продуктов переработки, реализация обозначенных в ФЗ № 18-РФ от 07.01.1999 требований столкнется с большими проблемами.

Зачем же тогда столь активно пропагандируется идея о коммерческой выгоде переработки спиртовой барды и огромных прибылях, которые она сулит бизнесменам, вложившим в нее деньги (как самим «спиртовикам», так и сторонним бизнес-структурам)?

К сожалению, приходится констатировать, что такая пропаганда в настоящее время носит в основном конъюнктурный характер, и в нынешних условиях переработка (утилизация) спиртовой барды является дополнительной статьей расходов, удорожающих конечный продукт — спирт или биоэтанол, и не может рассматриваться в качестве отдельного прибыльного бизнеса.

СФЕРА УСЛУГ ДЕКОРАТИВНОГО ПТИЦЕВОДСТВА КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н. Н. ЧЕХЛАТОВ

Институт управления бизнеса и права,
аспирант
e-mail: kolian61@mail.ru

Статья посвящена развитию рынка услуг декоративного птицеводства. Обоснованы причины последовательного роста к данной сфере услуг, происходящей за счет смены тренда с декоративного растениеводства в декоративное птицеводство.

Ключевые слова: сфера услуг; экономика; нормативно-правовая база; декоративное птицеводство; окупаемость; ликвидность; консалтинг; менеджмент; сегментация; спрос; предложение; инфраструктура; риск.

Коды классификатора JEL: L8, L80.

По многим причинам исторически разведение птиц не получило должного распространения ни в СССР, ни в современной России. В результате 99 % предложений птицы на рынке составляет нелегальная контрабанда, со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями, а именно: плохое качество живой птицы (экстерьер), плохое здоровье продаваемых птиц (что не только ведет к затратам на лечение в первые годы после приобретения, но и к прямой угрозе жизни людей). Возникают также проблемы с акклиматизацией и приручаемостью птиц. Нелегальность приобретения птицы ставит ее владельца вне закона, такая птица не имеет документов и может быть изъята. Нелегальная торговля птицами наносит непоправимый ущерб природным популяциям птиц.

Где выход из этой ситуации? Выход видится только в становлении мощного пласта питомников птицы, покрывающих нужды армии любителей птиц, в развитии цивилизованных рыночных отношений на «птичьем рынке», а также в пропаганде культуры содержания птиц и бережного отношения к природе.

Декоративное птицеводство начало развиваться в СССР в конце 70-х годов прошлого века и широкое распространение приобрело только в середине 90-х годов, но как производитель социальных ценностей оно является экономическим субъектом, поэтому, как любое предприятие, связано с экономикой в целом. Декоративное птицеводство к тому же должно решить сложную двойную задачу: основные цели деятельности лежат в двух различных плоскостях, а именно — рыночная, тем самым — экономическая, и неэкономическая. Этим сфера услуг декоративного птицеводства и отличается от других экономических субъектов, ориентированных только на рынок, главной целью которых является получение прибыли.

Основной проблемой в развитии сферы услуг декоративного птицеводства является отсутствие эффективной нормативно-правовой базы, регулирующей транспортировку, приобретение, продажу птиц, что выводит за рамки правового поля даже самого законопослушного владельца. Создание эффективной инфраструктуры и законодательной базы под нужды отрасли приведет к развитию цивилизованных рыночных отношений, а также сформирует возможность решать и более широкие задачи: пропагандировать культуру содержания декоративных птиц, бережное отношение к природе и т. д.

Вопросы развития рынков декоративного птицеводства изучались российскими и зарубежными исследователями.

Методологические подходы к исследованию рыночных отношений в отрасли декоративного птицеводства освещены в трудах: К. Гирджюнаса, Т. Грима, П. Дорна, А. Зипера, Э. Клункэра, А. Мехнер О. Ферианца.

Современное состояние отечественной литературы для любителей птиц аналогично уровню зарубежной 20–30-х годов XX века. Среди российских исследователей, предпринявших первые попытки научного обоснования декоративного птицеводства как специфического сектора сферы услуг, следует отметить Т. Т. Карлова, В. В. Мартыненко, Б. В. Подгорного, А. И. Рахманова, В. А. Романова, И. П. Рукина, С.Р. Хандамова, И. Е. Шабанова, Ю. П. Шмелева.

Отдельные аспекты становления и развития отечественного рынка услуг декоративного птицеводства в условиях современной экономики России нашли отражение в работах Б. А. Гаврилова, А. И. Королькова, Н. В. Сафонова, Н. И. Худякова.

© Н. Н. Чехлатов, 2009

Вместе с тем проблема формирования и развития отраслевых, региональных и общенациональных рынков услуг декоративного птицеводства еще не получила необходимого отражения в экономической литературе.

Питомники создавались ранее, но были экономически неэффективны. В качестве примера можно привести опыт Майкопского и Крымского фазанариев прошлых лет, который показал, что разделение управления питомниками и хозяйствами приводит к ситуации, когда выращенные птицы не имели особой ценности, не доставало проработанных технологий кормления и содержания, снижающих инфекционный фон на фазанариях, и пр. В результате большие потери приводили к высокой себестоимости продукции. Инкубаторы работали сезонно, и большая часть оборудования простаивала длительное время. Отсутствовала должная система управления и маркетинг. Как показывают исследования, российский рынок услуг декоративного птицеводства обеспечен всего на 30 %.

Но в большинстве случаев это все же элементарное непонимание производителями услуг того неоспоримого факта, что времена настали другие, а вместе с ними изменились и требования клиентов. Качественному предоставлению услуги препятствует необученность персонала. Для его обучения требуются деньги и время: людям надо дать знания, возможность приобрести опыт, преобразовать его в умения и навыки, а потом, что не менее важно, квалифицированного сотрудника надо удержать, то есть создать соответствующую мотивацию и привить чувство лояльности к компании. Поэтому в организациях, где руководство стремится победить в конкурентной войне и завоевать как можно большее количество клиентов, создаются программы развития, обучения, мотивации, построения карьеры сотрудников. На российском рынке существует миф, что качество услуги невозможно измерить по причине субъективности оценки, а следовательно, этот критерий неприменим. Действительно, оценить качество услуги гораздо сложнее, чем качество товаров, — ведь клиент не только воспринимает результат услуги, но и становится соучастником ее оказания. Однако это не означает, что качество совсем нельзя измерить. Для каждой услуги существуют критерии, характеризующие качество ее предоставления, и, включив эти показатели в стандарт работы компании, вполне можно выяснить, насколько оказанная конкретному клиенту услуга соответствует данному стандарту.

Двойная роль на рынке услуг, которую играет декоративное птицеводство как социальный и экономический фактор, отражается на его основной роли как экономического предпринимательства на рынке.

Декоративное птицеводство, как производитель социальных ценностей, является экономическим субъектом. Таким образом, оно, как любое предприятие, связано с экономикой в целом.

Ускорение развития сферы услуг для воздействия на экономический рост — главная задача — как для развитых, так и для развивающихся стран. Но это невозможно без тщательного, детального изучения самих услуг и их влияния на развитие всей страны в целом. Как известно, в последние годы наблюдается тенденция повышения роли услуг, причем рост сферы услуг опережает рост материального производства. 20 % всей мировой торговли приходится на международную торговлю услугами. Сфера услуг выросла в крупнейший сектор хозяйства: на нее приходится 62–74 % мирового ВВП (что значительно больше доли товарной торговли), а также 63–75 % общей численности занятых, кроме того она способствует росту технической оснащенности труда, внедрению более совершенных технологий и т. д. Причем ни в одной стране, где это происходит, подобная тенденция не оценивается негативно. Был проанализирован и положительный опыт питомников, которые создавали под специальные программы сохранения и восстановления видов. В 1930-х годах в США возникло несколько ферм по разведению канадских казарок для интродукции в места былых ареалов подвидов. Насыщение предложения происходит эффективнее при разведении декоративных птиц в специальных питомниках, как это делается, например, в Германии или Чехии. Отрицательным моментом является наследие в виде неэффективных советских питомников. Главная причина неэффективности функционирования отечественных питомников видится в разделении управления питомниками и хозяйствами. Подтверждением необходимости единого руководства ими являются идентичные, успешно функционирующие питомники, созданные по специализированным программам. В западных странах декоративное птицеводство — это целая индустрия: созданы крупные центры, функционируют научные лаборатории, где разрабатывают методики и создаются новые идеи в сфере предоставления услуг декоративного птицеводства. Например, продукты бельгийской компании «*Pharma Belgica de Weerd*» с большим успехом применяются в более чем 25 странах, в том числе — и в России. Объем предоставляемых услуг декоративного птицеводства Чешской республики превышает российский в 30 раз. Для России программа развития декоративного птицеводства и ее профессионализация являются новыми. Опыт работы лучших европейских питомников показывает необходимость полной компьютеризации в системах разведения, содержания декоративных птиц и предоставления услуг. Как следствие, для создания современного питомника декоративных птиц необходимо использование мирового опыта с учетом российской специфики.

Несмотря на высокую емкость отечественного рынка, большой потенциал сферы услуг и минимальное количество конкурентов в современном российском декоративном птицеводстве,

необходим учет рисков. Единственным путем их минимизации рисков в современных условиях может быть внедрение новейших технологий. Ни один питомник декоративного птицеводства России еще не ввел современные системы менеджмента организации, сегментацию рынка, страхование и, конечно же, передовые технологии птицеводства, которые уже применяются европейскими конкурентами. При внедрении вышеуказанных технологий питомник будет быстроокупаемым и ликвидным.

Сегодня спрос удовлетворяется в основном благодаря импортируемым особям, которые по качеству существенно уступают отечественным аналогам. В связи с повышением в России интереса к разведению декоративных птиц и голубей выбранное направление бизнеса — открытие консультационного центра — является, с точки зрения автора, целесообразным и перспективным.

На развитие сферы услуг большое влияние оказывает научно-техническая революция: появляются новые виды услуг. Одним из таких видов стало декоративное птицеводство. В современном дизайнерском решении происходит смена тренда с декоративного растениеводства в декоративное птицеводство, которое закрепляет за собой *VIP*-сегмент. Оно представляет интерес для ряда состоятельных граждан, число которых в России за последнее десятилетие значительно выросло.

Такая сфера услуг, как декоративное птицеводство, имеет высокую окупаемость и достаточную ликвидность и отличается большой емкостью эвристизма, научно-техническим потенциалом, эластичностью спроса. Все это позволяет говорить о значительной специфичности отрасли и высокой привлекательности для инвесторов.

Неразвитость отрасли дает большой потенциал роста, так как предприниматели, которые используют новые идеи, как правило, оказываются в более выгодном положении, чем те группы, которые работают по общеизвестным направлениям. Особенно ярко все это проявляется в декоративном птицеводстве.

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Е. Ю. ЗЕЛЕНСКАЯ

Институт Дружбы народов Кавказа,
аспирантка кафедры «Экономические дисциплины»
e-mail: idnk@mail.ru

В статье рассматриваются основные принципы организации денежно-кредитной политики на современном этапе. Приводятся важнейшие принципы, которыми руководствуется Центральный банк страны при проведении монетарной политики. Обобщены и систематизированы предложенные ранее принципы организации системы денежно-кредитного регулирования, а также определено место и роль банковской системы в их реализации.

Ключевые слова: деньги; денежная политика; кредитная политика; банковская система; процентная ставка; инструменты денежно-кредитной политики.

Коды классификатора JEL: E42, E43.

Денежно-кредитное регулирование является составной частью макроэкономической политики государства, которое представляет собой, прежде всего, основу развития и надежного функционирования как банковской системы, так и экономики в целом. В макроэкономическом плане экономику страны представляют четыре взаимосвязанных сектора: реальный (предприятия и домашние хозяйства), фискальный (правительство), внешний (связь с внешним миром) и монетарный (или денежного). Реализация денежно-кредитного регулирования происходит в монетарном секторе, через который проходят потоки денежных средств для обеспечения функционирования остальных секторов экономики, и прежде всего реального, производящего и потребляющего товары и услуги.

Денежно-кредитное регулирование представляет собой совокупность конкретных мероприятий центрального банка, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов [2].

Характерной особенностью последних лет является выделение денежно-кредитного регулирования из денежно-кредитной политики, которое в большинстве своем базируется на механическом разделении ранее существовавших определений, — теоретическую и практическую составляющие. К первой относится существующая в стране система целей и задач в области денежного обращения и кредита, ко второй — определение и разработка правил применения доступных механизмов и инструментов воздействия на денежную массу, уровень процента и объемы кредитов.

Основным объектом денежно-кредитного регулирования со стороны Центрального банка выступает совокупная наличная и безналичная денежная масса в экономике, от динамики которой зависит изменение совокупного платежеспособного спроса. Поскольку деньги на современном этапе развития носят кредитный характер (денежная масса в основном создается в процессе кредитно-депозитной деятельности банков), регулирование структуры и объема денежного оборота Центральный банк осуществляет посредством управления операциями банковских учреждений второго уровня, определения условий кредитно-депозитной эмиссии с помощью соответствующих инструментов и методов.

Денежно-кредитная политика и денежно-кредитное регулирование идентичны по своей экономической сущности. Целесообразно привести еще одно определение денежно-кредитной политики как политики, состоящей из целенаправленной деятельности центрального банка (при содействии иных центральных ведомств) на макроуровне по выполнению общегосударственных задач. При этом совокупность мероприятий денежно-кредитной политики центрального банка охватывает сферы денежного обращения и кредита, которым, прежде всего, определяются границы как наличной, так и безналичной денежной эмиссии путем регулирования депозитно-ссудных и других операций банковских учреждений второго уровня, а конечной целью данного регулирования со стороны центрального банка является обеспечение товарно-денежной сбалансированности в хозяйстве, стимулирование экономического роста, достижение стабильности национальной валюты, урегулирование государственного долга [1].

Наиболее общим представлением о денежно-кредитной политике будет как о системе мер, разработанных государством в лице центрального банка, применяемых в монетарном секторе

© Е. Ю. Зеленская, 2009

экономики и направленных на достижение конечных целей макроэкономической политики, как при содействии иных центральных ведомств, так и без них. Специфика большинства определений заключается в расширенной трактовке денежно-кредитной политики либо за счет большего вычленения целей и задач, участников по ее реализации, точек воздействия центрального банка, либо на основе включения дополнительных элементов, связанных с ней, но не принимающих прямого, непосредственного участия.

Наиболее полным определением денежно-кредитной политики является то, что она представляет собой систему взаимосвязанных целей и задач, совокупность методов, механизмов и инструментов, при помощи которых происходит воздействие на экономические процессы посредством изменения объема и структуры денежной массы в обращении, уровня процентных ставок, кредитно-депозитной эмиссии, ликвидности и стабильности банковской системы и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов [3].

Данное определение, на наш взгляд, позволяет обобщить и систематизировать предложенные ранее принципы организации системы денежно-кредитного регулирования, построения иерархии целей и задач, приведения в соответствие с ними арсенала инструментов, а также определить место и роль банковской системы в их реализации [5].

Одним из основных условий функционирования системы денежно-кредитного регулирования является наличие достаточной степени независимости центрального банка, которая состоит в его способности и возможности применять весь спектр методов и инструментов для достижения декларируемых целей. Действия центрального банка не определяются только фискальными целями, а совпадают с конечными макроэкономическими целями государства.

В последнее время в научной литературе проблемы координации деятельности правительства и центрального банка нашли свое отражение в автономности и подотчетности центрального банка, которые предполагают независимость в выборе основной цели денежно-кредитной политики и промежуточных целевых ориентиров, самостоятельность в выборе и применении инструментов монетарной политики [6]. Экономический смысл независимости центрального банка заключается в повышении доверия общества к проводимой монетарной политике и ее эффективности, то есть достижение запланированных промежуточных целевых ориентиров в рамках основной цели денежно-кредитной политики.

Согласно концепции автономности и подотчетности центрального банка основополагающими направлениями проведения денежно-кредитной политики являются:

— декларирование центральным банком четко определенной цели монетарной политики (например, поддержание ценовой стабильности или покупательной способности национальной денежной единицы);
— наличие необходимых и достаточных полномочий у центрального банка для успешного достижения основополагающей цели;
— наличие законодательно определенных решений спорных ситуаций в части несовпадения интересов центрального банка и правительства в проведении денежно-кредитной политики, при которых свобода действий центрального банка не ограничена влиянием правительства на деятельность центрального банка либо проводимая правительством политика не совместима с достижением целевых ориентиров монетарной политики. Принцип централизации управления системой денежно-кредитного регулирования реализуется в том, что система управляется из единого центра — центрального банка, и в том, что все субъекты системы руководствуются едиными требованиями денежно-кредитной политики. Необходимость соблюдения принципа построения иерархии целей вызвана ориентацией денежно-кредитной политики на макроэкономические цели государства, достижение долгосрочного макроэкономического эффекта и наличие обязательного учета специфики экономики.

Для повышения эффективности денежно-кредитной политики особое значение имеют открытость и прозрачность денежно-кредитной политики, заключающиеся в наличии ожиданий экономических агентов (коммерческих банков и т. д.), учитывающих предполагаемые действия властей, то есть агенты могут предвидеть воздействие денежно-кредитной политики и принять ответные меры, в результате которых действия центрального банка не достигнут планируемого экономического эффекта. В рамках данного принципа выделяют следующие основные модели поведения центрального банка [4]:

1) модель предусмотрительного поведения (Ф. Кидлэнд и Э. Прескотт): денежно-кредитная политика способна оказывать реальный краткосрочный эффект только при условии, что действия центрального банка неожиданны и осуществляются не систематично [8];
2) модель временной несогласованности денежно-кредитной политики (Р. Бэрроу и Д. Гордон): реализуемая несистематичная политика будет стимулировать инфляцию и действовать непоследовательно. Согласно перечисленным моделям, следует отметить, что под открытостью понимают степень раскрытия и доступности информации, а под транспарентностью — понятность, точность, степень обработанности информации и ясность происходящих процессов, на основе которых экономические агенты формируют свои ожидания и поведение. В экономической литературе различают следующие виды открытости денежно-кредитной политики, согласно которым определены соответствующие типы транспарентности [7]:

— политическая открытость — раскрытие информации о целях экономической политики;
— экономическая открытость — раскрытие информации об экономических данных, моделях и прогнозах;
— процедурная открытость — раскрытие информации о стратегии и тактике денежно-кредитной политики, механизме принятия решений;
— рыночная открытость — раскрытие информации о вмешательстве центрального банка в деятельность финансовых рынков и об ошибках регулирования.

Согласно теории рациональных ожиданий с увеличением открытости и транспарентности проводимой центральным банком денежно-кредитной политики появляются следующие выгоды: снижение в асимметрии информации, уменьшение инфляционного смещения, повышение реакции на шоки и улучшение репутации центрального банка, рост благосостояния общества. В то же время исходя из иррациональности функционирования финансовых рынков, наличия асимметрии информации открытость и транспарентность денежно-кредитной политики не будут иметь ожидаемого эффекта, однако позволят уменьшить несовершенство знаний о состоянии экономической системы и ее структуре, снизить информационную асимметрию и рыночную неопределенность, что, в свою очередь, уменьшит множественность «плохих» равновесий в экономике.

Таким образом, на наш взгляд, основными принципами организации системы монетарного регулирования являются:

1. Принцип независимости центрального банка, который обеспечивает возможность Центральному банку самостоятельно организовывать и осуществлять свою деятельность в пределах полномочий, установленных в законодательном порядке. Вмешательство всех органов государственной власти в решение вопросов не допускается. Центральный банк координирует свою политику с Правительством в той мере, в которой она не противоречит его основным целям и задачам. Таким образом, деятельность центрального банка регулируется на нескольких уровнях: конституционном, законодательном, нормативно-правовом.
2. Принцип централизации управления, который позволяет осуществлять Центральному банку монетарное регулирование в стране независимо от Правительства.
3. Принцип построения иерархии целей реализуется в сохранении преемственности целей высшего порядка к низшему.
4. Принцип открытости и транспарентности денежно-кредитной политики выражается в политической, экономической и процедурной составляющих, которые находят свое отражение в основных направлениях денежно-кредитной политики.

Итак, учитывая современные отечественные и зарубежные направления развития экономической науки, следует отметить, что необходимым условием успешной реализации денежно-кредитной политики является четко сформулированное представление о ее структуре и принципах, развитии следующих компонентов: денежно-кредитного суверенитета, независимости центрального банка, открытости и транспарентности его деятельности.

Денежно-кредитная политика является одним из наиболее важных направлений государственного регулирования рыночной экономики, для функционирования кредитно-банковской системы она имеет первостепенное значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Внучко Р., Рыкова Л.* Комфортность монетарного и производства пруденциального регулирования // Банковский вестник. 2002. № 10. С. 38.
2. *Голикова Ю. С., Хохленкова М. А.* Банк России: организация деятельности: М.: ДеКа, 2000. С. 267.
3. *Казимагомедов А. А., Ильясов С. М.* Организация денежно-кредитного регулирования. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 3.
4. *Лобанов А.* Цели и системы денежно-кредитного регулирования // Банковский вестник. 2001. № 19. С. 24.
5. Макроэкономика / под. ред. Л. С. Тарасевича. СПб.: Экономическая школа, 1994. С. 260.
6. Экономическая теория / под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. Минск, 1999. С. 535.
7. *Alesina A., Summers L.* Central Bank Independence and Macroeconomic Performance // J. of Money, Credit and Banking. 1993. Vol. 25. № 2. P. 151–162.
8. *Cukierman A., Webb S., Neyapti B.* Measuring the Independence of Central Banks and its Effect on Policy Outcomes // World Bank Econ. Rev. 1992. Vol. 6. № 3. P. 353–398.

ОСОБЕННОСТИ МИНИМИЗАЦИИ РЫНКОВ КОНТРАФАКТНЫХ ТОВАРОВ КАК ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

Т. Э. ГАЛАЗОВА

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

Рассмотрены теоретические основы разработки активной антиконтрафактной экономической политики.

Ключевые слова: рынок контрафактных товаров; торговые марки; факторы контрафакции.

Коды классификатора JEL: K42, L11.

Контрафактные товары — такие изделия, которые незаконно подражают, копируют или дублируют уже существующие блага или используют без разрешения уже зарегистрированные торговые марки, посягая тем самым на юридические права собственников незаконно копируемых благ. В определение подделки — особенно относительно валюты или фармацевтических препаратов — необходимо, конечно, включать злостное намерение обмана. Однако для большинства потребителей контрафактных товаров этот признак не может быть основным параметром в логическом определении контрафакции (например, в копировании компакт-дисков на записывающее устройство). Хотя поддельные товары могут посягнуть на патенты, они чаще всего связаны с нарушением авторского права, которое во всем мире автоматически передается создателю интеллектуального произведения.

В экономической истории контрафакция (подделывание) — не новое явление [3]. Поэтому подделывание товаров и валюты представляются уже привычной деятельностью, которая направлена на извлечение прибыли, избежание налогообложения и подчинение рыночным императивам для управления экономическими сделками.

Контрафакция в определенной ситуации может иметь и политический контекст, особенно во время войны, когда подделка национальной валюты той или иной страны используется для ее обесценения посредством наводнения вражеской экономики фальшивыми денежными знаками [4].

Сегодня производство и продажа поддельных товаров породили громадную международную промышленность, и осталось совсем немного видов товаров промышленного назначения, которые не стали объектом внимания контрафактеров. Ответной реакцией на рост объемов контрафакции стало движение в защиту прав потребителей современной технологии, а также объединение рынков (включая рынки труда), которые таким образом противостоят разнообразию производимых подделок.

Массовость потребителей поддельных товаров приводит к тому, что незаконные рынки являются обширным источником устойчивой прибыли. Незаконность и скрытность контрафактных рынков делают проблематичной точную оценку их масштабов. Европейские специалисты оценивают масштабы контрафакции в 5–7 % от объема мировой торговли и отмечают постоянный рост этих масштабов. Последние оценки Европейского сообщества (2008 год) — 200 млрд долларов, при этом стоимостный размер рынка контрафактных товаров превышал в 2005 году объем валового внутреннего продукта 150 экономических систем [2].

Новые технологии производства, которые уменьшают стоимость и время на производство незаконных копий товаров, также способствовали усилению и расширению рынков контрафактных товаров, поскольку в новых условиях количество и диапазон продуктов обеспечивают ускоренный рост прибыли для вовлеченных в эту незаконную деятельность производителей.

Вносит свой вклад в этот процесс и Интернет — увеличивая потребительский доступ (особенно через *midband* и широкополосные услуги) и новые методы распределения поддельных товаров через аукционные участки онлайн, а также через системы соединения равноправных узлов ЛВС, цифровые копии обычно становятся украденными товарами (в физической форме — компакт-диск, DVD, или в электронной форме — в виде файла или прямой загрузки).

Международные рынки контрафактных товаров подпитываются локальными контрафактными товарами. Интернациональный аспект контрафакции состоит в том, что финансовая выгода от нее превышает доходы от торговли наркотиками.

© Т. Э. Галазова, 2009

Особое значение имеет нерегулируемая природа поддельных товаров, которая образует угрозу потребителю, поскольку отсутствуют способы контроля над условиями контрафактного производства или качеством используемых компонентов.

Экономические последствия использования поддельных товаров определяются тем, что это производство ориентируется на рыночные формы своей организации и обладает всеми присущими такой организации характеристиками — формированием спроса, формированием предложения, взаимодействием спроса и предложения, эластичностью, ресурсными ограничениями.

Теоретический анализ экономической природы, проблем и перспектив рынка контрафактных товаров во многом задается исходными методологическими посылками такого анализа. В настоящее время определились два подхода к теоретической характеристике названного рынка — традиционно-правовой и современно-экономический.

Традиционный подход связан с трактовкой рынка контрафактных товаров в пределах диапазона юридически незаконных методов производства и реализации. В этом контексте они представлены как часть социально-преступного или как часть технологически-преступного мира, как социально изолированный, нравственно коррумпированный сектор антиэкономической субкультуры. Это означает, что данный рынок рассматривается как особая сфера криминальной экономики.

Современный экономический подход делает акцент на том, что рынок контрафактных товаров является широко распространенной каждодневной практикой и фактическим элементом каждой национальной экономической системы. А это означает правомерность использования при его анализе всего аналитического инструментария современной экономической науки.

Нам представляется, что эффективность изучения рынка контрафактных товаров предполагает сочетание этих двух подходов.

Спросовая структура предметов рынка контрафактных товаров во многом проясняет слабые места национальной экономики. Так, во Франции основной массой контрафактных изделий является обувь, женская одежда и часы, тогда как в Германии одежда составляет уже 90 % всех конфискованных фальшивок. Таким образом, рынок контрафактных товаров по-своему участвует в удовлетворении неудовлетворенного спроса на определенные товарные группы.

Конечно, следует учитывать различие в уровне общественной опасности со стороны отдельных контрафактных изделий. Покупка поддельного музыкального компакт-диска, нанося финансовый убыток легальным музыкальным компаниям-производителям, тем не менее не представляет собой такой опасности, покупка предписанных врачом, но поддельных фармацевтических препаратов. Этим мы хотим сказать, что если в равной мере рьяно преследовать буквально все виды контрафактной продукции, то обществу это обойдется в гораздо большие затраты, чем если бы оно сосредоточилось в таком криминальном преследовании на действительно социально опасной группе поддельных изделий.

Следует отметить и еще одну, чисто рыночную функцию, выполняемую рынком контрафактных товаров по отношению к спросу на большинство «легальных» товаров так называемого «пресыщенного спроса» (например, модные аксессуары, DVD, компакт-диски, духи и т. д.), которые изначально являются недоступными для большинства потребителей этой группы товарной продукции из-за ее предельной дороговизны. В этой ситуации поддельные товары позволяют удовлетворить спрос, который не может быть удовлетворен посредством легального рынка. В результате экономический ущерб от данного сегмента рынка контрафактных товаров компенсируется приносимым им позитивным социальным эффектом. В противном случае общество и экономика столкнулись бы с еще одним чувствительным противоречием.

Специфической функцией рынка контрафактных товаров является оперативное восполнение им тех изделий, отсутствие которых в данной конъюнктурной обстановке угрожает гораздо большими убытками из-за невозможности использования легально приобретенных легальных товаров. Так, в эпоху поздней советской экономики отсутствие электрических батареек представляло собой немалую проблему для производителей легальной электротехнической продукции.

Таким образом, в условиях современного рынка возможны ситуации «переплетения» в использовании одного и того же товара его «легальных» и «нелегальных» компонентов.

Важно также осознавать, что практически все население каждой страны морально «готово» к взаимодействию с продавцами поддельных товаров, причем — редкий случай — мы не можем сказать о том, что существует обратная зависимость между уровнем экономического развития данной страны и развитостью рынка контрафактных товаров. Практика рыночных контактов в сфере контрафактных товаров в равной степени присуща и развитым, и развивающимся странам. А это в прикладном аспекте значит, что в борьбе с негативными макроэкономическими последствиями государство и легальные производители не могут опереться на негативные микроэкономические последствия, которые бы склонили население на сторону общества в проводимой им антиконтрафактной борьбе.

Основными изделиями на рынке контрафактных товаров выступают музыкальные компакт-диски, фильмы, модные аксессуары. Такой ассортиментный набор рынка контрафактных товаров соответствует структуре легальных «доходных продуктов», идентифицированных как

продукция, обеспечивающая своим производителям максимальную прибыль. Не удивительно, что такая же структура воспроизводится и в границах рынка контрафактных товаров [1].

Исследование демографической структуры активных покупателей на рынке контрафактных товаров показывает, что к ним, как правило, относятся молодежь и мужчины средних лет (особенно преобладает эта категория в приобретении такой категории контрафактных товаров, как компьютерные игры и музыкальные компакт-диски). Максимальная возрастная активность — 20–30-летний возрастной диапазон, это — основной субъект спроса на рынке «индустриальной музыки».

Соответственно продуктовой структуре рынка контрафактных товаров идеальным каналом распространения поддельных изделий становится электронная торговля посредством сети Интернет, и, видимо, этот канал купли-продажи контрафактной продукции покажет самый большой рост в ближайшем будущем каждой национальной экономики.

Часто стимулом для приобретения контрафактной продукции на рынке электронных изделий (музыка, фильмы, программное обеспечение) является тот факт, что контрафактеры делают коммерчески доступное содержание с опережением по сравнению с легальными источниками аналогичной продукции. Другими словами, речь идет о продукции, которую еще невозможно приобрести легально-правовым способом, то есть через легальные магазины. Таковыми, в частности, являются упреждающие широкую продажу украденные копии новых фильмов, а также версии предварительного показа музыкальных альбомов.

При этом важно учитывать одно экономически революционное свойство Интернета как канала распространения всякой продукции, в том числе и контрафактной, — его фантастическая экономическая эффективность, доступность и содержательная безграничность для Интернет-пользователей. Фактически речь идет о нулевой стоимости получения продукции через интернет по сравнению со всеми другими доступными каналами покупки через установленные социальные сети. В этой ситуации рациональное экономическое решение состояло бы в том, чтобы, прежде всего, использовать Интернет для легальной продажи «цифровых» товаров.

На ускоренное распространение электронного рынка контрафактных товаров влияет и такое немаловажное социально-техническое преимущество купли посредством интернет-магазинов, как возможность получения доступа к незаконному содержанию на условиях полной анонимности пользователя.

В то же время такая анонимность вовсе не является препятствием для обширных контактов между фирмой и пользователем (используя некоторое программное обеспечение и их идентификацию через их IP-адрес). Все это показывает, что интернет располагает широкими возможностями создания видимости и приобретения имиджа «легального рынка легальной продукции».

Основным стимулом приобретения контрафактных товаров, помимо названных выше причин, является их невысокая цена относительно покупки их юридически легальных эквивалентов.

Таким образом, в реальной жизни потребители поддельных товаров являются одновременно и потребителями законных товаров.

Другим побудительным стимулом является социальная ценность использования поддельных товаров (для молодежи, например, — желание увидеть фильм как можно скорее, раньше, чем это сделают другие). И хотя позже многие приобретали — из-за низкого качества контрафактной продукции — вторую, уже законную, тем не менее эти двойные затраты в глазах молодежи оправданы.

То же можно сказать относительно музыкальных компакт-дисков — «*downloaders*» (бесплатность) стало в данной сфере господствующим сектором культурного потребления, что следует учитывать и легальному сектору музыкального производства. Отсюда следует, что в современной рыночной системе возникают сферы, в которых разграничение поддельных и легальных, законных и незаконных товаров, изделий и продукции является крайне затруднительной, если вообще возможной, а попытка ликвидации феномена контрафакции связана с большими социальными потрясениями. Для многих пользователей Интернета приобретение поддельных товаров является неотъемлемой частью их потребительского поведения и потребительской стратегии, позволяя, по их мнению, оптимизировать индивидуальный диапазон потребления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Jason Rutter & Jo Bryce* Cyberspace Research Unit, School of Psychology, University of Central Lancashire, Preston, PR1 2HE. UK.
2. OECD. The Economic Impact of Counterfeiting and Piracy. Paris: OECD, 2008.
3. *Phillips, T. Knock Off:* The deadly Trade in Counterfeit Goods. London: Kogan Page, 2005.
4. *Robertson F.* The Aesthetics of Authenticity: Printed Banknotes as Industrial Currency / Technology and Culture. 2005. 46(1): 31–50.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Б. Б. БАСАЕВ

Горский государственный аграрный университет,
доктор экономических наук, профессор, президент,
РСО-А, г. Владикавказ, ул. Кирова, 37

А. Х. НЕБЕЖЕВ

Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук,
кандидат экономических наук, докторант,
КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37 а

А.В. МИСАКОВ

Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия им. В. М. Кокова,
аспирант,
КБР, г. Нальчик, ул. Мечиева, 100

В статье рассмотрены проблемы эффективного использования ресурсов хозяйствующих субъектов АПК. Разработана модель организационной структуры хозяйствующего субъекта в условиях стратегической реструктуризации.

Ключевые слова: управление; предприятие; персонал; стратегия; реструктуризация.

Коды классификатора JEL: L16, L22.

Создание и эффективное использование высококачественного потенциала персонала промышленного перерабатывающего предприятия является главным фактором для достижения бизнес-успеха и победы в конкурентной борьбе, как в тактической, так и в стратегической перспективе [1].

Основой стратегии управления человеческими ресурсами должно быть нацеливание кадрового состава организации на достижение целей ее долговременного развития. Для разработки эффективной стратегии управления персоналом в рамках стратегической реструктуризации предприятия можно воспользоваться технологией кадрового аудита («кадровый аудит» означает проверку соответствия персонала организации ее целям и ценностям) [2].

Среди комплекса мер процесса моделирования организационной структуры промышленного предприятия в условиях стратегической реструктуризации следует выделить следующие направления кадрового аудита (по основным элементам системы управления персоналом).

1. Структура. Оценка соответствия функциональной структуры управления задачам и условиям деятельности.

2. Планирование потребности в кадрах. Оценка «наполненности» организационной структуры кадрами и потребности в перспективе. Прогноз кадровой потребности по должностям. Оценка избыточности численности и планирование сокращений.

3. Институционализация деятельности. Закрепленность в нормативных документах стратегии управления, целей и содержания индивидуальной деятельности, места в организационной структуре, схем взаимодействия с коллегами.

4. Набор (отбор) персонала. Анализ способов привлечения и включения персонала в работу.

5. Обучение. Осознание проблем в деятельности и оценка потенциала развития.

6. Оценка. Сбалансированность по качественному составу. Прогноз профессионального роста и соответствия. Определенность управленческой команды по целям и средствам деятельности. Степень соответствия требованиям деятельности (психологического, профессионального, физиологического — здоровье). Степень удовлетворенности работой и включенности в команду.

© Б. Б. Басаев, А. Х. Небежев, А. В. Мисаков, 2009

7. Система вознаграждения. Наличие эффективных форм оплаты и поощрения. Оценка степени удовлетворенности оплатой собственного труда. Владение эффективными схемами оплаты труда.

8. Продвижение. Наличие кадрового резерва и степень его готовности к включению в командную работу. Удовлетворенность перспективами карьеры. Знание альтернативных мест работы и содержание деятельности.

Проведение кардинальных преобразований на промышленном предприятии является очень сложной задачей. Трудности ее решения в первую очередь связаны с тем, что всякое изменение встречает **сопротивление.**

С началом осуществления стратегической реструктуризации предприятие сталкивается с противоречиями между новой стратегией и прежними традициями управления. Возникает системное сопротивление нововведениям, от преодоления которых зависит успешность реализации всего проекта реструктуризации.

Для того чтобы удачно провести изменения, необходимо:

— проанализировать и предсказать, какое сопротивление может встретить планируемое изменение;
— уменьшить до возможного минимума это сопротивление (потенциальное и реальное);
— установить статус-кво нового состояния (важно, чтобы новое положение дел в организации не просто оказалось формально установленным, а было принято членами организации и стало реальностью).

С точки зрения К. Девиса, причины сопротивления персонала организационным нововведениям могут быть троякого характера: экономические, личностные и социальные [2].

К числу экономических К. Девис относит: а) боязнь безработицы; б) боязнь сокращения продолжительности рабочего дня и, как следствие этого, заработка; в) боязнь снижения социального статуса и основной заработной платы; г) боязнь интенсификации труда и сокращения прогрессивной его оплаты. Иными словами, основным здесь является боязнь потери (полной или частичной) заработка, что формирует у работника весьма стойкую антиинновационную установку [2].

Причинами личностного характера считаются следующие:

а) восприятие критики личных методов работы как обиды;
б) боязнь того, что приобретенные навыки окажутся ненужными и будет ущемлена профессиональная гордость;
в) уверенность в том, что нововведения всегда приводят к усилению специализации, повышению монотонности труда и уменьшению чувства собственной значимости как участника трудового процесса;
г) нежелание расходовать силы на переобучение;
д) боязнь роста интенсивности труда;
е) страх перед неопределенностью, обусловленной непониманием сути и последствий нововведений.

В числе социальных причин называются следующие:

а) нежелание приспосабливаться к новому социально-психологическому климату в коллективе;
б) стремление сохранить привычные социальные связи;
в) боязнь, что новая социальная обстановка приведет к меньшему удовлетворению работой;
г) неприязнь к внешнему вмешательству в личные дела и к лицам, внедряющим нововведения;
д) недовольство слабостью личного участия и незначительностью своей роли при внедрении нововведений;
е) уверенность в том, что любые новшества выгодны компании, а не работнику, его товарищам по работе или обществу.

Такая классификация фиксирует антиинновационные барьеры со стороны работников в условиях высокоэффективной экономической системы, а в отечественных организациях часто имеют место и «доморощенные» причины. Такими причинами, имеющими социально-психологическую окраску, могут быть: ориентация многих наших работников не на достижения, а, скорее, на избежание неудачи; боязнь риска, непредвиденных трудностей; низкий уровень притязаний.

Конфликтогенность ситуации на реорганизуемом предприятии, также можно рассмотреть с точки зрения основных факторов:

- готовности (неготовности) коллектива предприятия к стратегическим изменениям;
- взаимовосприятия (принятия/непринятия) руководителя и коллектива предприятия;
- особенностей организационной культуры предприятия. Готовность коллектива к стратегическим изменениям обусловливается, с одной стороны, характером мотивации работников, а с другой — уровнем их профессиональной компетентности. Некоторые

авторы выделяют четыре ситуации в зависимости от отношения персонала к преобразованиям (табл. 1).

Следует отметить, что большой интерес среди ученых и практиков вызывают так называемые модели участия в управлении изменениями. Их основная задача — преодоление сопротивления противников изменений путем расширения, насколько это возможно, круга сторонников преобразований.

В разное время предлагались различные методы: в 1960–1970-х годах речь шла в основном о «качестве рабочей жизни», в 1970–1980-х годах — о «кружках качества» и практике «высокой степени вовлечения в управление» в целом.

Таблица 1

Типология конфликтов в условиях проведения стратегической реструктуризации

Персонал предприятия		
	Умеет работать в новых условиях	Не умеет работать в новых условиях
Желает работать в новых условиях	Вариант 1	Вариант 2
Не желает работать в новых условиях	Вариант 3	Вариант 4

Дж. Котлер и Л. Шлезингер [5] предложили следующий список методов преодоления сопротивления при проведении изменений: образование и консультирование, участие и привлечение, помощь и поддержка, переговоры и соглашение, манипулирование и сотрудничество, открытое и скрытое принуждение. Однако Дж. Котлер и Л. Шлезингер отмечают, что одностороннее и автократическое управление всегда менее эффективно, чем незначительное участие сотрудников в процессе преобразований, а предложенные ими методы могут использоваться в любой комбинации в зависимости от обстоятельств и специфики функционирования предприятия.

Необходимо отметить, что среди существующих методов проведения изменений, одним из наиболее популярных является подход И. Ансоффа, который выделяет четыре типа управления преобразованиями и сопротивлением персонала в условиях стратегической реструктуризации: принудительное управление переменами, кризисное управление, адаптивные изменения, метод управляемого сопротивления (аккордеона) (табл. 2) [1].

Таблица 2

Сравнение методов преодоления сопротивления в условиях стратегической реструктуризации

Метод	Условия применения	Преимущества	Недостатки
Принудительный	Большая срочность	Быстрота изменений	Большое сопротивление
Адаптивный	Небольшая срочность	Слабое сопротивление	Медленность
Кризисный	Угроза существования	Слабое сопротивление	Жесткий дефицит. Риск неудачи
Управление сопротивлением	Средняя срочность	Слабое сопротивление. Подгонка к моменту	Сложность

Принудительный метод проведения организационных изменений (табл. 3). Предусматривает использование силы для преодоления сопротивления. Это процесс дорогостоящий и нежелательный в социальном плане, но дающий преимущества во времени стратегического реагирования. Использовать его можно в условиях острого дефицита времени. Но когда природа сопротивления ясна, откровенного проявления силы не требуется.

Метод адаптивных изменений. Стратегические изменения происходят путем постепенных незначительных перемен в течение длительного периода. Этим процессом руководит не высшее начальство. В любой конкретный момент сопротивление, хотя и слабое, все же будет. Конфликты разрешаются путем компромиссов, сделок и перемещений в руководстве. Этот метод дает возможность осуществлять изменения в условиях, когда у сторонников изменений нет

административной власти, но есть сильная мотивация к внедрению нововведений и сформирован соответствующий образ мышления.

Таблица 3

Принудительный метод проведения организационных изменений

Основные ошибки приверженцев принудительного метода	Пути повышения эффективности принудительного метода
1. Неумение руководства сконцентрировать в своих руках власть, необходимую для завершения преобразований. В результате — неудача; попытка перестройки проваливается до введения новой стратегии.	1. Проведение диагностики поведения сотрудников и рабочих групп в целях определения потенциальных источников культурного и политического сопротивления/поддержки переменам.
2. Неспособность предсказать источники и силу поведенческого сопротивления. В итоге — неожиданные препятствия, непредвиденные траты и задержки.	2. Сосредоточение в руках управляющих достаточных властных полномочий, что позволит провести необходимые изменения.
3. Неспособность воздействовать на основные причины сопротивления. Паралич анализа.	3. Слежение за появлением самых незначительных признаков сопротивления.
4. Преждевременное «почивание» на еще не заслуженных «лаврах», ослабление внимания к закреплению изменений. В итоге — возврат к прежним позициям.	4. После изменения стратегии осуществление контроля ее реализации, пока изменения не приживутся в компании.
5. Неспособность контролировать изменения в сопротивляющихся подразделениях, саботаж указаний.	
6. Непонимание необходимости развития новых способностей и введения новых мощностей. В результате изменения приносятся в жертву оперативным потребностям, снижается качество стратегических решений, внедрение стратегии проводится неэффективно.	

Метод эффективен при том состоянии внешней среды, когда опасность (тенденции) или благоприятные возможности легко предвидеть, и поэтому особой срочности в принятии мер нет. Метод неэффективен в случае чрезвычайных событий во внешней среде.

Изменения в условиях кризисной ситуации. Когда кризис неизбежен, руководители, осознающие это ранее других, могут предпринять следующие действия:

— постараться убедить в неизбежности кризиса и принять предупредительные меры;
— не «зацикливаться» на неизбежности кризиса, готовить себя к роли «спасателя», когда кризис наступит;
— до настоящего кризиса создать искусственный, придумав «внешнего врага», угрожающего существованию администрации: поведение инициатора искусственного кризиса рискованно и может иметь серьезные этические последствия, ведь созданный искусственно кризис не обязательно должен превратиться в реальный. Преимущества этого приема состоят в том, что он существенно снижает сопротивление, формируется поддержка решениям, а это увеличивает шансы на успешный выход из реальной кризисной ситуации.

Управление сопротивлением (метод «аккордеона»). Если принудительный и адаптивный методы являются крайними мерами проведения изменений, то метод «аккордеона» — промежуточный и может быть реализован в сроки, диктуемые развитием событий во внешней среде. Продолжительность процесса изменений зависит от располагаемого времени. С нарастанием срочности этот метод приближается к принудительному, с уменьшением срочности — к адаптивному методу осуществления изменений.

Это свойство приобретается благодаря использованию поэтапного подхода: процесс планирования подразделяется на этапы; в конце каждого этапа реализуется определенная программа внедрения.

Сопротивление минимально и контролируется с помощью разработанной «стартовой площадки». Затем последовательно применяется мотивация. Далее в ходе планирования разрабатывается процесс внедрения изменений. Сопротивление находится под контролем в течение всего процесса изменений.

Метод эффективен в условиях, когда спонтанные явления во внешней среде не одиночные, а повторяющиеся и администрации требуется создать постоянный управленческий потенциал стратегического характера для реагирования на изменения.

Недостатки метода — в его сложности, необходимости постоянного внимания со стороны руководства, умении лиц, занятых внедрением этого метода, планировать свои действия в труднопрогнозируемых ситуациях.

Следует отметить, то, что само по себе неуместное и несвоевременное использование методов преодоления «феномена сопротивления» может стать причиной срыва стратегически

важных организационных нововведений. Поэтому руководству организации необходимо иметь инструмент для адекватной оценки ситуации и выбора оптимальных вариантов реализации организационных нововведений в систему управления промышленного предприятия.

Наиболее эффективной тактикой воздействия на поведение персонала с целью внедрения изменений и преобразований в условиях стратегической реструктуризации является тактика, предполагающая непосредственное участие в работе по внедрению изменений высшего руководителя. Несколько меньшую эффективность обеспечивает тактика, основанная на убеждении исполнителей в рациональности предлагаемых изменений, и в этих целях часто используются внешние консультанты и сторонние организации.

Таким образом, эффективным способом в условиях стратегической реструктуризации в процессе моделирования организационной структуры промышленного предприятия является тактика привлечения к процессу внедрения изменений всех заинтересованных сторон путем коллективного принятия решений. По соотношению удельных затрат на внедрение последняя тактика является наиболее экономичной, а наименее эффективная — директивная тактика внедрения изменений, основанная преимущественно на административной власти руководителя.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление : пер. с англ. М.: Экономика, 1989.
2. *Девис К.* Проблемы и их решения. М., 2001.
3. *Мельничук Д. Б.* Семь граней стратегического управления предприятием // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 5. С. 3–10.
4. *Хорвард К.* Принципы менеджмента: управление в системе цивилизованного предпринимательства : учеб. пособие М.: ИНФРА-М, 1996.
5. *Kotler J., Schlesinger L.* Choosing Strategies for Change // Harvard Business Review. March. 1979.

РЫНОЧНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И ЗАДАЧИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Д. В. КРАВЦОВ

Южно-Российский университет экономики и сервиса,
аспирант
e-mail: kravcov-avtoidea@mail.ru

В статье рассмотрены организационно-экономические преобразования пассажирского транспорта: формы и методы взаимодействия властных и предпринимательских структур в организации функционирования и развития системы городских автобусных пассажирских перевозок.

Ключевые слова: городской пассажирский автотранспорт; дотации; местные бюджеты; пассажиропоток; экономическая эффективность; принципы и методы экономического регулирования.

Коды классификатора JEL: L92.

До начала рыночных преобразований пассажирский транспорт России находился в ведомственно-отраслевом подчинении, а его экономика балансировалась регулярными планируемыми дотациями. В 1980-х годах начался процесс реформирования сферы транспортных пассажирских услуг, и состоял он в передаче пассажирских автобусных предприятий в муниципальную собственность. Можно констатировать, что работа по тарифам, регулируемым региональными и муниципальными органами власти, в условиях либерализации цен на других рынках приводила только к возрастанию степени убыточности пассажирского автотранспортного предприятия (ПАТП). Местные бюджеты не были в состоянии в достаточной мере финансировать покрытие убытков своих предприятий, а в ряде случаев — даже покрыть выпадающие доходы по социальным перевозкам пассажиров (по льготникам). Все это обусловило массовую хроническую убыточность предприятий ПАТП, функционирующих на грани выживания, в результате повсеместно началась деградация этой важнейшей социально-экономической сферы.

В 1990-х — 2000-х годах в системе пассажирских транспортных услуг начинают постепенно развиваться рыночные отношения. Формируются и организационно совершенствуются перевозчики различных форм собственности: муниципальной, частной коллективной, частной индивидуальной и смешанной: в 2003 году на рынке пассажирских перевозок было зарегистрировано более 64,1 тыс. привлеченных операторов-перевозчиков, которыми были осуществлены перевозки 14,4 % пассажиров от общего объема перевозок пассажирского автобусного парка.

В настоящее время совершенствуются формы и методы взаимодействия властных и предпринимательских структур в организации функционирования и развития системы городских автобусных пассажирских перевозок. Наиболее прогрессивные формы такого взаимодействия включают следующие моменты:

— разработка принципов и методов экономического регулирования функционирования территориальной системы пассажирских перевозок;
— мониторинг пассажиропотоков, разработка и экспертиза базовой маршрутной сети соответствующим подразделением муниципалитета;
— организация конкурса и отбор перевозчика на каждый маршрут;
— договоры по условиям выполнения конкурсного муниципального заказа на перевозки пассажиров по маршруту.

Наряду с этими формами и методами предпринимательства все еще значительную роль в условиях постоянно изменяющейся экономической реальности играет общественный транспорт муниципальной собственности.

С экономической точки зрения организационные задачи совершенствования системы пассажирских перевозок в стране сводятся к следующему.

1. Выработка и реализация долгосрочной государственной политики постепенной коммерциализации сферы пассажирских транспортных услуг, переход к рыночным принципам взаимодействия субъектов этой сферы деятельности.

Для этого необходима полная четкая законодательная база, системно поддерживающая процессы стратегического государственного регулирования исполнения социально-

© Д. В. Кравцов, 2009

экономических функций сферы пассажирских транспортных перевозок страны. Необходима также разработка общих принципов построения соответствующего экономического механизма взаимоотношений субъектов этой сферы. На основе этих общих принципов должны разрабатываться конкретные механизмы взаимодействий субъектов с учетом территориальной специфики условий функционирования и развития рынка пассажирских транспортных услуг. В связи с этим важна также работа по созданию и обоснованию общей нормативной базы для разработки сопоставимых показателей оценки социально-экономической эффективности региональных и муниципальных систем пассажирских перевозок.

2. Совершенствование организационно-экономических основ управления территориальными (муниципальными) системами пассажирских перевозок. Сюда относятся: разработка методики обоснования количества и состава по формам собственности предприятий пассажирских услуг на территории; организация и механизм тарифообразования на услуги пассажирского транспорта на территории; разработка принципов и методики обоснования нормативов взаимоотношений бюджетов предприятий и бюджета территории; разработка методов проектирования и обоснования базовой сети маршрутов территории; формирование пакета заказов на перевозки; разработка условий и организация конкурсов среди потенциальных перевозчиков; координация и организация диспетчеризации работы пассажирского транспорта на территориальной сети маршрутов с использованием автоматизированной системы управления интенсивностью движения в соответствии с динамикой пассажиропотоков.

3. Повышение экономической эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятий пассажирских перевозок. Мобилизация внутренних резервов предприятия для получения максимально возможных финансово-экономических результатов своей деятельности в сложившихся условиях ее рыночного и административного регулирования. Этого можно достичь как за счет роста доходов предприятия от основной его деятельности, так и за счет снижения издержек на производство и реализацию пассажирских транспортных услуг.

В условиях регулируемых тарифов на пассажирские перевозки многие не только муниципальные, но и частные коммерческие предприятия являются планово убыточными. В этом случае речь идет не о прибыльности предприятия, а о степени покрытия доходами расходов по их основной деятельности. Такие предприятия не могут обойтись без компенсации из региональных и муниципальных бюджетов выпадающих доходов по перевозкам пассажиров льготников и без дотации из этих бюджетов на покрытие части текущих эксплуатационных расходов и на формирование какой-то прибыли предприятия. Очевидно, что при недостатке финансовых средств в приходной части указанных бюджетов предприятия не могут рассчитывать на нормальную прибыль для нормального воспроизводства своей деятельности. В реальности средства на обновление подвижного состава, на выплату налогов, на социальные нужды закладывают в расчетах издержек предприятия с последующим их финансированием из бюджета по фактическим затратам.

Зачастую коммерческие предприятия вынуждены брать кредиты на покрытие таких затрат, и в итоге накапливаются большие суммы кредиторской задолженности. В результате стареют и списываются автотранспортные средства средней и большой вместимости.

Важно отметить, что усиление конкурентной борьбы на территориальных рынках пассажирских транспортных услуг при переходе к моделям рыночного регулирования не приводит к заметному снижению цен на услуги пассажирских перевозок. При этом лишь обостряются проблемы социального характера: нестабильность маршрутных сетей и нерегулярность обслуживания значимых для населения маршрутов.

Такой анализ подтверждает наше положение о том, что основным направлением дальнейшего реформирования системы пассажирских транспортных перевозок в России должен быть переход к модели регулируемого рынка, при этом необходимо научное обоснование как темпов осуществления такого перехода, так и конкретизации соотношения и форм сочетания механизмов административного и рыночного регулирования с учетом специфики условий и социально-экономического состояния развития территории.

Как было отмечено ранее, пассажирский транспорт является важнейшей сферой услуг населению, обеспечивающей жизненно необходимые условия для нормальной работы хозяйственного комплекса и для формирования качества жизни населения любого города, поселка городского типа и сельского поселения, поэтому организационно-управленческие и экономические отношения в системе пассажирских перевозок формируются прежде всего на муниципальном (городском) уровне.

Целостность системы пассажирских перевозок, подведомственной муниципальному образованию, обеспечивается единством цели социально-экономического развития территории и организацией управления функционированием и развитием этой системы.

Объектом управления являются процессы производства и реализации пассажирских транспортных услуг, оказываемых перевозчиками всех форм собственности на данной территории: перевозка пассажиров и их багажа, техническое обслуживание и текущий ремонт подвижного состава, обеспечение ресурсами и условиями производства и реализации транспортных услуг.

Субъектами системы муниципального (городского) пассажирского транспорта являются: пассажиры, пользующиеся услугами пассажирского транспорта перевозчиков, зарегистриро-

ванных в данном муниципалитете; муниципальные и частные транспортные предприятия, а также отдельные владельцы таксомоторов, которые осуществляют перевозки пассажиров на основе соответствующих лицензий; администрация муниципалитета как заказчик услуг на перевозки пассажиров в пределах своей территории и орган управления функционированием системы пассажирских перевозок в целом.

Практика показывает, что интересы и цели функционирования и развития территориальной системы пассажирских транспортных услуг складываются из разнонаправленных интересов и целей отдельных субъектов этой системы. Поэтому так важна системообразующая организационно-экономическая функция администрации территории. Так, пассажиры заинтересованы в своевременном, комфортном и безопасном передвижении из пункта в пункт. Для них также важна низкая стоимость проезда. Транспортные предприятия и индивидуальные перевозчики заинтересованы в получении максимальной прибыли за предоставленные услуги пассажирам

Целью администрации является такая организация работы территориальной системы пассажирских транспортных перевозок, которая наилучшим образом способствовала бы комплексному решению социально-экономических задач развития территории. При этом социальная составляющая проблемы функционирования и развития системы пассажирских перевозок является для властных структур территории и приоритетной, и существенно специфической.

Исследования в области пассажирского автотранспорта, проводимые отечественными и зарубежными учеными, выявляют следующие тенденции:

1) Растущая доля собственного автомобильного транспорта у населения, хотя в этом отношении Россия еще далеко отстает от развитых, например, западноевропейских стран. Так, обеспеченность личными автомобилями в России в 2005 году составляла 27 единиц на 100 жителей, в странах Западной Европы она равнялась от 260 до 330 единицам на 100 жителей.
2) В структуре перевозчиков и в объеме работ по перевозкам пассажиров частные коммерческие предприятия вытесняют перевозчиков других форм собственности и организации. Это ведет к обострению конкуренции на рынке пассажирских транспортных услуг и к усложнению задачи обеспечения перевозками малоимущей части населения и социально не защищенных граждан.
3) С этим, в частности, связана и тенденция постоянного роста тарифов на пассажирские перевозки. Рост тарифов обусловлен не только стремлением частных компаний получать как можно большую прибыль, но и вполне естественными причинами: постоянным ростом текущих издержек по заработной плате и на содержание и эксплуатацию подвижного состава; необходимостью закладывать в тариф стоимость обновления сильно изношенных транспортных средств.
4) Частные транспортные предприятия претендуют на возможно более полную независимость от государственного и муниципального регулирования своей коммерческой деятельности и одновременно, не без основания считая свою деятельность общественно полезной, требуют от властных структур всемерной экономической поддержки.

Наиболее обоснованной в смысле упорядочивания экономических отношений в системе пассажирских перевозок является организационная форма заказа на перевозки со стороны администрации и конкурсное его распределение по предприятиям-перевозчикам. Внедрение контрактной системы на городские пассажирские перевозки позволяет обеспечить сочетание рыночных элементов регулирования данной сферы деятельности с планированием, регулированием и контролем этой важнейшей социально-экономической системы со стороны властных структур территории.

Система регулируемого формирования цен на рынке транспортных пассажирских услуг имеет следующие экономические и социальные основания.

Региональная комиссия по ценам и тарифам при выработке отраслевого тарифного соглашения устанавливает тарифы не произвольно, скажем, «от достигнутого», а ориентируясь на динамику издержек производства и реализации услуг. Обоснование нормативов затрат и тарифа осуществляется с учетом нормального финансового результата деятельности транспортного предприятия в данных условиях, научно-технического и социального его развития и взаимоотношений его с бюджетами всех уровней.

С развитием рыночных отношений в сфере пассажирских транспортных услуг территории все большую роль начинают играть частные коммерческие предприятия и объединения, вытесняя перевозчиков других форм собственности и организации. В связи с этим укрепляются рыночные формы отношений производителей пассажирских транспортных услуг. Вместе с тем исключительно важное социальное содержание этих услуг не позволяет полностью полагаться на регулирующий рыночный механизм этих отношений. Поэтому здесь, как нигде в других сферах народного хозяйства, актуальной является проблема взаимодействия рыночного механизма и механизма регулирования процессов со стороны властных структур территории: законодательства, администрации и бюджета территории.

В условиях высоких издержек на производство и реализацию пассажирских услуг, с одной стороны, и низких средних уровней доходов населения и значительной их дифференциации — с другой, администрация территории должна не только предоставлять льготы на оплату проезда малоимущим гражданам населения (пенсионерам, учащимся, инвалидам), но и сдерживать рост общего уровня тарифов на услуги пассажирского транспорта. В результате этого зачастую требования самоокупаемости своих издержек и соблюдения условий расширенного воспроизводства для пассажирских транспортных предприятий не соблюдаются. Поэтому их экономика не замыкается только на рынке пассажирских услуг, а включает в себя обязательные связи с территориальным бюджетом. Из бюджета производятся дотации муниципальным (городским) автотранспортным предприятиям на покрытие части текущих затрат и инвестиций, не покрываемых доходами предприятий в размере льгот, предоставляемых малоимущим и другим категориям граждан территорий по пассажирским услугам.

Региональные комиссии по ценам и тарифам через определенные сроки вырабатывают отраслевое тарифное соглашение относительно верхних уровней стоимости проезда. И хотя при этом они руководствуются согласованными нормативами затрат на производство и реализацию пассажирских услуг, такие тарифы, как правило, не содержат в себе достаточного потенциала для развития сферы пассажирских услуг территорий. В этой связи дотации и компенсации на цели развития оправданы и для частных коммерческих предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Будрин А. Г., Будрина Е. В., Григорян М. Г.* и др. Экономика автомобильного транспорта / под ред. Г. А. Кононовой. М.: Академия, 2007.
2. *Бычков В. П.* Экономика автотранспортного предприятия. М.: Инфра-М, 2008.
3. *Романова Н. А.* Организационно-экономические основы управления городским пассажирским автотранспортом (на примере г. Магадана). Хабаровск: ДГУПС, 2007.
4. *Сербиновский Б. Ю., Фролов Н. Н., Напхоненко Н. В.* и др. Экономика предприятий автомобильного транспорта. М.: Март, 2006.
5. *Усиченко Н. Г.* Организационно-экономические основы регулирования системы городского пассажирского транспорта (на материале Санкт-Петербурга). СПб.: Гос. ун-т. экономики и финансов, 2000.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

Ю. С. КУЛИКОВА

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

Настоящая статья посвящена выявлению причин снижения спроса на различные виды корпоративного страхования в условиях глобального финансового кризиса, при этом наибольшее сокращение страховых бюджетов следует ожидать на предприятиях с низким уровнем развития риск-менеджмента. В условиях наступившего кризиса экономические агенты будут страховать только очень крупный потенциальный ущерб, который может катастрофически отразиться на деятельности всего предприятия в целом.

Ключевые слова: угрозы свободной конкуренции; риск-менеджмент; страхование с государственной поддержкой; глобальный экономический кризис; глобализация.

Коды классификатора JEL: F01, G22.

В условиях глобализации уровень развития страхового рынка как части финансовой системы зависит от масштаба угроз, с которыми она сталкивается. Экономические агенты страхового рынка стремятся не только установить баланс интересов: между уровнем социального развития, финансовым суверенитетом, инструментами оценки и управления рисков, технологиями интеграции капитала, но и способствовать консолидации бизнеса.

Наиболее очевидными проявлениями глобализации выступают расширение денежных, товарных и людских потоков, ускоренная адаптация социальных структур к динамичным процессам в экономике, универсализация финансовых инструментов, становление всеобщего информационного пространства, консолидация капитала, активное развитие межгосударственных финансовых, торговых и производственных связей [2].

Экстенсивность, интенсивность и скорость глобальных взаимодействий, проявившихся в период системного финансового кризиса, непосредственным образом отразились на развитии страхового рынка и могут быть соотнесены с углубляющимся переплетением локальных и глобальных рисков. В условиях финансовой глобализации воздействие отдаленных событий на страховом рынке увеличивается, в то время как сугубо локальные достижения могут иметь огромные глобальные последствия.

С помощью понятия современной глобализации описываются, например, финансовые и страховые потоки между крупными экономическими регионами мира, в то время как те же потоки внутри регионов могут классифицироваться как локальные, национальные и региональные. Глобализация понимается здесь не как нечто противоположное процессам, имеющим более ограниченный в пространственном отношении характер, а напротив, как процесс, находящийся с ними в сложных и динамических отношениях.

Основываясь на теоретической концепции Л. Склэра, глобализацию следует рассматривать как динамический проект, который «характеризуется позитивными и негативными трендами, формированием новых институтов, изменением стратегий развития фирм и организаций, усилением финансизации, информатизации и транснационализации производства и возникновением новых рисков, отличающихся сложностью регулирования» [4].

Глобализация может оказывать заметные структурные воздействия, поскольку она обусловливает модели социальных, экономических и политических учреждений и соответствующих форм поведения внутри той или иной страны. Картина экстенсивности, интенсивности, скорости и направления воздействия структур глобальных взаимосвязей обязательно включает в себя изображение инфраструктур, которые обеспечивают движение глобальных потоков, структур и отношений или способствуют им.

Понятие «глобальная экономика» характеризует такой уровень целостности мирохозяйственной системы, когда отношения ее подсистем, элементов, субъектов определяются связанным взаимодействием. Эта целостность основана на трансграничной логике развития финансового капитала.

Глобализация усилила дифференциацию форм и инструментов обеспечения роста стоимости финансового бизнеса. Институциональное проектирование стратегии развития финансово-

© Ю. С. Куликова, 2009

кредитных организаций на национальных рынках в условиях глобализации отличается копированием многих технологий, широко распространенных на развитых финансовых рынках, способствующих развитию рыночных отношений в финансовой сфере.

Модель развития российского финансового рынка отличалась отставанием инструментальных, информационных и финансовых технологий регулирования, что в условиях «открытой экономики» спровоцировало операторов глобального рынка на реализацию агрессивных стратегий, а также на унификацию моделей экономического поведения.

В глобальной экономике основой развития финансовых институтов выступают информационно-финансовые трансакции, при этом особенностью экономических взаимодействий выступает не воздействие внешних факторов на развивающуюся финансовую систему, а «совокупностью новых институционально-сетевых взаимодействий экономических агентов» [3].

Большинство потенциальных финансовых полюсов, узловых точек роста финансового капитала расположены в непосредственной близости от России, страны с высоким уровнем развития финансового капитала существенно опережали нашу страну либо по уровню своего экономического развития, либо по темпам экономического роста, либо по уровню развития финансовых институтов. Национальные экономические агенты рынка страховых услуг в период институционального формирования и роста испытывали давление со стороны глобальных операторов при выборе технологий, инструментов и модели своего развития вследствие ограниченности ресурсной базы.

Недостаток опыта, технологий оценки рисков, ограниченность финансовых ресурсов и инструментов, низкий уровень капитализации страхового рынка, неустойчивая ликвидность страховых компаний способствовали формированию экономической зависимости национальных операторов от международных финансовых центров и глобальных страховых компаний.

В условиях глобализации Россия с формирующимся рынком страховых услуг оказалась в окружении финансовых полюсов, гравитационное поле которых нарушило прочность связей и конкурентоспособность экономических агентов вследствие их ресурсных ограничений, что актуализировало выявления особенностей развития национальных страховых институтов.

До глобального финансового кризиса национальный страховой рынок как система хозяйства развивается в условиях роста влияния внешних факторов, основным из которых является глобализация различных сфер деятельности. Между экономическими агентами страхового рынка появились более совершенные средства связи, позволяющие получать и передавать информацию в реальном режиме времени.

В докризисный период наряду со значительным количеством публикаций, посвященных конкретным проблемам глобализации финансового рынка и выявлению особенностей страховых отношений, появились работы, в которых сделаны попытки выявить общие закономерности процесса развития страховых отношений, определить институциональный механизм и вектор институциональных изменений на российском страховом рынке [1].

Основываясь на методологии институционального анализа, отметим, что простые системы, состоящие из однородных стандартизированных инструментов, обладают определенной устойчивостью, которая приобретается за счет простоты структуры, функциональной однозначности и т. п. Сложные же системы, включающие разнообразные инструменты, обладают специфическими функциями в составе целого, многообразием реакций на внешнюю среду, отражают не только большую прочность, адаптивность к внешним условиям, но и более высокий потенциал развития.

Особенностью глобализации является смена актуальных кодов управления финансовыми институтами. Новые инструменты, организационные схемы и принципы опрокидывают прежние институции, изменяя привычные коды регулирования и инструменты контроля. На этапе становления глобализационных отношений наблюдалось принижение роли национальных государств и подмена государственного регулирования альтернативной системой глобальной регуляции. Основные правила на рынке диктовали наднациональные финансовые институты, доминирующую роль в которых имели страны, производящие финансовый капитал и финансовые инструменты.

Страхование, являясь неотъемлемым и динамично развивающимся институтом любой развитой рыночной экономики, ориентировано на устойчивое интенсивное развитие в новых условиях, когда успех более определяется инновациями и знаниями, а не только запасами полезных ископаемых. Вместе с повышением рыночной стоимости, инвестиционной активности национальных фирм и предприятий социальная направленность корпоративной активности становится приоритетной задачей российского бизнеса, создающей надежную основу для устойчивого развития страны.

За последние пятнадцать лет экономических реформ не удалось обеспечить развитие инфраструктуры финансового рынка, в итоге национальный страховой рынок развивается с учетом ряда ограничений и отличается процессами институциональной деформации форм и инструментов развития.

В докризисный период рост российской экономики, развитие экономических агентов страхового рынка сдерживается недостаточным развитием национальных рыночных институтов, а также более высоким уровнем развития транснациональных страховых компаний, которые ограничивали возможности развития национальных организаций.

Становление российского страхового рынка проходило одновременно с проведением коренной перестройки экономики Российской Федерации, что наложило свой отпечаток на существующую структуру российского страхового рынка, определило современные диспропорции и болезни роста.

Существовавшая в докризисный период структура страхового рынка тормозила развитие страхования в России, снижала эффективность института страхования в экономике. Существует значительное количество как внешних, так и внутренних факторов, сдерживающих развитие страхового рынка или предопределяющих его экстенсивную направленность. Самым важным фактором, определяющим развитие страховых отношений, выступает уровень платежеспособного спроса на страховые услуги экономических агентов.

Характеризуя современный российский страховой рынок, следует отметить неразвитость или отсутствие многих необходимых для устойчивого функционирования рынка институтов, присущих страховым рынкам развитых стран. В этой связи важна разработка или адаптация западного опыта не только по новым видам и технологиям страхования (например, страхование ответственности за качество, интеллектуальной собственности и т. п.) но и в отношении формирования услуг деловой и институциональной инфраструктуры, активизации использования услуг страховщиков в социальной сфере России. Для определения путей интенсификации роста российского страхового рынка объективно требуется исследование его современной структуры, выявление свойственных данному рынку искажений и диспропорций.

Под влиянием финансового кризиса объем спроса на корпоративное страхование в 2009 году резко снизится, ожидается, что сократятся взносы по страхованию имущества юридических лиц от огневых и иных рисков, по добровольному медицинскому страхованию. В числе основных причин снижения спроса на страховые продукты можно назвать сокращение объема производства, внешнеторговых операций, падение объемов грузоперевозок, нехватку оборотных средств у предприятий, жесткое сжатие рынка корпоративного кредитования и лизинга, снижение рентабельности производства.

Масштабы снижения спроса на различные виды корпоративного страхования в каждом конкретном случае во многом зависят от качества корпоративного управления и риск-менеджмента на предприятиях. Важным фактором развития страховых отношений являются характеристики видов страхования: наличие принципиальной возможности отказаться от этого вида страхования, эффективности использования альтернативных методов управления этими рисками, в том числе самострахования.

Опытный менеджмент сохранит основной портфель защиты имущественных интересов своих компаний, так как в период кризиса резко повышается вероятность возникновения аварийных факторов, особенно на промышленных производствах. Наибольшее сокращение страховых бюджетов следует ожидать на предприятиях с низким уровнем развития риск-менеджмента. Наиболее ярко выражен спад спроса на страховые услуги со стороны среднего бизнеса. Малоформатные компании сокращают платежеспособный спрос на страховые услуги и будут страховаться в минимальном объеме.

Наиболее серьезно могут пострадать такие сегменты рынка корпоративного страхования, как страхование машин и оборудования от поломок, грузов, страхование профессиональной и гражданской ответственности, а также страхование сотрудников от несчастного случая. В меньшей степени страхование каско транспортных средств и гражданской ответственности перевозчиков и владельцев средств авиационного и водного транспорта, а также вмененные и обязательные виды страхования ответственности.

Предприятия крупного и среднего бизнеса не смогут отказаться от страхования залогов, так как это требование банков-кредиторов; от страхования грузов и строительно-монтажных работ, так как это страхование является обеспечением жизнеспособности бизнеса. В условиях наступившего кризиса развитие рынка корпоративного страхования, скорее всего, пойдет в обратную сторону. В итоге предприятия и фирмы будут страховать только самое необходимое, например крупный потенциальный ущерб, который может катастрофически отразиться на деятельности всего предприятия в целом.

В сложившейся ситуации общего сокращения интереса к страхованию лишь государство может позитивно повлиять на динамику спроса на страховые услуги. К факторам, стимулирующим рост страхового рынка в условиях финансового кризиса, следует отнести совершенствование законодательной базы, а именно введение обязательных и вмененных видов страхования, отмену лицензирования, введение налоговых льгот для предприятий, финансирование федеральных и региональных целевых программ поддержки малого и среднего бизнеса. Например, с 1 января 2009 года вступили в силу поправки к статье 263 Налогового кодекса, существенно расширяющие список видов добровольного страхования, страховые премии по которым могут учитываться в качестве уменьшения налогооблагаемой базы. Эти поправки, а также реализа-

ция крупных инфраструктурных проектов, осуществляющихся при участии государства, должны несколько сдержать темпы падения объема рынка корпоративного страхования в 2009 году В среднесрочной перспективе важным источником роста спроса на страхование должно стать введение ряда обязательных и вмененных видов страхования ответственности.

В условиях финансового кризиса можно также ожидать рост интереса крупного бизнеса к таким специфическим и ранее менее продаваемым продуктам, как страхование убытков от приостановки производства или от невыполнения обязательств контрагентами. В то же время крупные страховые компании, скорее всего, будут очень осторожно подходить к страхованию подобных рисков.

Снижение уровня страховых премий в 2009 году будет способствовать росту конкуренции и обострению проблемы демпинга и надежности страховых компаний. В настоящий момент российские страховщики, работающие на рынке корпоративного страхования, стремятся найти баланс между противоположными интересами страхователей и перестраховщиков.

С одной стороны, промышленные предприятия, стремясь оптимизировать свои расходы, заинтересованы в сокращении страховых тарифов. С другой стороны, международные перестраховщики, принимающие в перестрахование основную часть рисков крупных промышленных предприятий, затронутые мировым финансовым кризисом, были вынуждены резко повысить стоимость перестрахования. Дополнительные трудности при страховании крупных рисков создают рост стоимости международной перестраховочной защиты, требований перестраховщиков к оценке риска и стоимостной оценке объектов страхования. В результате страховые компании оказались перед непростым выбором: либо повысить тарифы и потерять часть корпоративных клиентов, либо снизить тарифы и урезать перестраховочную защиту.

Следует отметить, что страховые компании, снижающие тарифы и перестраховочную защиту, в случае реализации одного или нескольких крупных страховых рисков потеряют статус юридического лица. Что касается более массовых, не требующих обязательного перестрахования видов страхования, таких как страхование автопарков или добровольного медицинского страхования сотрудников, то в этих сегментах отмечается противоречие между сокращением спроса и ростом страховой стоимости. Обоснованное снижение тарифов возможно только за счет значительного сокращения расходов в самой страховой компании, которые в среднем составляли около 40 % от заработанной страховой премии.

Необоснованное снижение тарифов, или демпинг, хотя на некоторое время и может дать положительные денежные потоки, но в среднесрочной перспективе приведет к банкротству. Чтобы выжить в условиях кризиса, страховые компании должны разрабатывать антикризисные меры и вернуться к более доходным операциям по неклассическому страхованию («серые схемы»), позволяющие минимизировать налоговые платежи.

Следует отметить, что неразвитость российского банковского страхования, как показал финансовый кризис, парадоксальным образом сыграла позитивную роль для отечественных страховщиков. В то время как на американском и европейском рынках рушились многие страховые компании, чрезмерно увлекавшиеся принятием на себя кредитных рисков, российские страховые компании подобных проблем не испытали.

Вместе с тем кризис привел к сокращению объемов продаж страховых услуг через банковские каналы из-за сворачивания программ кредитования. Но катастрофического роста выплат страховых возмещений банкам не произошло, потому что большинство рисков самих банков не было застраховано.

В связи с сокращением кредитования и кризисом ликвидности в 2008 году российские страховые компании практически полностью свернули программы комплексного страхования рисков банков.

В конце 2008 года рынок банкострахования изменился радикально. Перелом наступил в III квартале, хотя предпосылки к нему зрели с начала года. Объемы страховых премий снизились практически по всем направлениям: кредитному автокаско, страхованию жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов, и комплексному страхование рисков банков. Наименее пострадали от разворачивающегося кризиса ипотечное страхование, так как по нему продолжали поступать взносы по старым договорам, и страхование юридических лиц через банковские каналы продаж.

Можно ожидать, что в связи с сокращением кредитной активности банкострахование в 2009 году также сократится и страховой рынок будет искать новые точки роста. А продвижение страховых продуктов будет основываться на совершенно новых принципах, построенных на взаимной выгоде, обоснованной тарифной политике и адекватных комиссионных вознаграждениях.

Страховая деятельность связана с обеспечением страховой защиты носителей имущественных интересов — страхователей — путем перераспределения связанных с их деятельностью страховых рисков. Перераспределение возможно только в отношении рисков — случайных событий, наступление которых влечет за собой причинение вреда жизни и здоровью граждан или нанесение ущерба имуществу, имущественным интересам граждан и юридических лиц и характеризуется одновременно случайностью и вероятностью их наступления. Отношения между

страхователем и страховщиком, называемые страховыми, возникают в связи с существованием у страхователя страхового интереса к обеспечению страховой защитой принадлежащего ему имущества или иных имущественных интересов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреева Л. Ю., Скорев М. М.* Стратегическое управление рисками в социально-экономических системах: сценарии институционального проектирования. Новочеркасск: Оникс, 2007. С. 159.
2. Глобализация // Большая российская энциклопедия : в 30 т. / отв. ред. С. Л. Кравец. Т. 7. М., 2007. С. 245.
3. *Чекмарев В. В.* Постмодерн и экономическая онтология. Экономическая теория в XXI веке — 1(8): Экономика постмодерна / под ред. Ю. М.Осипова, О. В. Иншакова, Е. С. Зотовой. М.: Экономистъ, 2004. С. 225.
4. *Sklair S. L.* Transnational Practice and Capitalist Global Globalization // Режим доступа: http:// www.ceu.hu/ cps/eve/globconf.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ АДАПТАЦИИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР АПК

И. Т. ДЗАГОЕВА

Горский государственный аграрный университет,
кандидат экономических наук, докторант
РСО-А, г. Владикавказ, ул. Крова, 37

В статье рассмотрены проблемы регионального агропромышленного комплекса. Даны методические подходы к разработке стратегии адаптации и взаимодействия интегрированных структур АПК.

Ключевые слова: стратегия; адаптация; взаимодействие; интеграция; структура; регион; производственный комплекс.

Коды классификатора JEL: Q13, Q16.

Сельскохозяйственные товаропроизводители регионов ЮФО, и в частности РСО-Алания, не имеют в настоящее время достаточных ресурсов для создания новых крупных и средних предприятий и приобретения пакетов акций или долей в действующих крупных и средних предприятиях, так как концентрация капитала в аграрном секторе невысока. Аграрный капитал используется в основном для создания и управления малыми предприятиями и торговлей. Вместе с тем формирующийся крупный торговый и производственный капитал в России составляет реальную угрозу для мелкого производства и торговой сети сельхозтоваропроизводителей, которые имеют возможность снизить издержки и цены до уровня, составляющего конкуренцию крупному капиталу на местном рынке. Но в то же время организация переработки сельскохозяйственной продукции и развитие торговли нуждаются в формировании таких финансово-кредитных институтов, которые позволили бы развивать заключительные сферы производства конечной продукции на современном уровне [1].

Различия интегрированных структур по формам собственности, методам и органам управления не меняют их поведение, направленного на обеспечение экономически выгодного сотрудничества всем участникам интегрированного формирования. Уже накоплен достаточный опыт для разработки моделей агропромышленных формирований различных типов, гарантирующих их участникам эффективные экономические взаимоотношения [7].

Основной принцип создания финансово-агропромышленных групп в соответствии с нормативными документами — добровольность объединения в интегрированные формирования. В числе других позитивных аспектов, которые могут быть реализованы в рамках финансово-агропромышленных групп, — возможности консолидированного приложения акционерного капитала группы для реконструкции предприятий переработки, формирования инфраструктуры и других целей.

Финансово-агропромышленные группы имеют ряд льгот. Для интегрированных формирований предусмотрена консолидированная выплата налогов, что позволяет значительно снижать себестоимость конечной продукции. Эта мера предполагает не сокращение налогов, а такое изменение механизма налогообложения, которое стимулировало бы инвестиционный процесс и экономический рост, позволило бы наращивать налогооблагаемую базу и тем самым компенсировать снижение уровня отдельных налогов. Участники финансово-агропромышленных групп имеют право самостоятельно определять сроки амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений. Допускается ускоренная амортизация основных фондов участников финансово-агропромышленных групп в случае направления амортизационных средств на инвестиции. Проведение ускоренной амортизации активной части основных производственных фондов участников финансово-агропромышленных групп и задействование таких прогрессивных форм банковского финансирования, как лизинг промышленного оборудования, позволяет ускорить обновление основных производственных мощностей, внедрять безотходные и малоотходные прогрессивные технологии, увеличить выпуск конечной продукции и добавленной стоимости [3].

Государство гарантирует финансово-агропромышленным группам государственные гарантии для привлечения различного рода инвестиций, в том числе инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки. Банкам-участникам группы дано право снижать нормы обязательного резервирования и изменять некоторые другие нормативы, чтобы повысить их инвестиционные ресурсы.

© И. Т. Дзагоева, 2009

Стимулирование развития вертикально интегрированных структур в агропродовольственном комплексе с учетом специфики аграрной сферы обусловлено складывающимися условиями формирования федерального и региональных бюджетов, снижением финансовой поддержки агропродовольственного комплекса государством. Первоочередные меры в связи с этим следовало бы осуществить в сфере совершенствования организационно-правовой основы функционирования интегрированных производств. Основными направлениями формирования финансово-агропромышленных групп в агропродовольственном комплексе может быть возможность передачи в доверительное управление федеральным и региональным хозяйственным объединениям сельскохозяйственных товаропроизводителей пакетов акций предприятий, производящих средства производства для сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей и находящихся в федеральной собственности. Целесообразно разрешить кредитование сельскохозяйственных предприятий под залог ценных бумаг.

Основой стратегии государственного регулирования агропродовольственного сектора должно стать активное участие государства в рыночных процессах не только как регулятора, но и как собственника — субъекта рыночных отношений. Рынок не в состоянии формировать долгосрочные приоритеты развития, поэтому выработку стратегии роста и приоритетов аграрной политики в большинстве развитых стран берет на себя государство [8].

Практика показывает, что федеральные и региональные государственные органы управления в России активно участвуют в формировании интегрированных структур, ориентированных на конечного потребителя. Система государственной поддержки интегрированных структур должна включать порядок получения соответствующего статуса и определяемых им льгот.

Представляется, что на данном этапе хозяйственного развития следует использовать индивидуальный подход к предоставлению интегрированным структурам в агропродовольственном комплексе официального статуса. Это позволит исключить распространение льгот и привилегий интегрированных структур, обеспечивающих решение реальных экономических и социальных проблем, на организации, создаваемые формально или фиктивно.

В числе мер по развитию финансовой составляющей интегрированных структур в агропродовольственном комплексе важно принять положение о создании интегрированными структурами расчетно-кассовых центров, которые бы осуществляли обслуживание счетов участников этих структур, а при соблюдении специальных нормативов или наличии гарантий могли бы осуществлять кредитование своих учредителей при условии применения к ним пониженных требований по нормам резервирования и величине уставного капитала.

Целью развития инфраструктуры республики является создание системы предприятий, служб и условий их функционирования, обеспечивающих эффективную взаимосвязь между структурными элементами АПК республики и способствующих свободному передвижению товаров. Производственная инфраструктура республики является важным стимулирующим и резервным звеном АПК. Каждый район республики, даже при отсутствии на нем формального интеграционного формирования, можно рассматривать как единую производственную, экономическую и социальную систему, связующим элементом которой являются предприятия производственной инфраструктуры.

Анализ причин аграрного кризиса в РСО-Алания показал, что недостаточно только преобразования форм собственности, обязательными условиями восстановления АПК являются:

- восстановление управления АПК, как целостной структуры;
- рациональное сочетание крупных, средних и мелких хозяйств различных форм собственности;
- реформирование особенно крупных коллективных хозяйств;
- развитие кооперативных форм хозяйствования;
- реформирование неплатежеспособных предприятий в соответствии с интересами республики;
- развитие интеграционных процессов;
- разработка системы информационного обеспечения участников местного товарного рынка;
- проведение в жизнь технической политики, учитывающей экономическое положение участников местного рынка, состояние машинного парка, ремонтной базы и т. п.;
- создание машинно-технологических станций;
- создание кредитных кооперативов;
- совершенствование службы защиты растений;
- формирование сети цивилизованных посреднических организаций складского хозяйства, обеспечивающих эффективную оптовую торговлю, хранение и продвижение товаров с минимальными затратами.

Представляется важным рассмотреть возможности реализации методов реформирования аграрного производства, исходя из вышеназванных направлений. Предлагаемая автором концепция совершенствования региональной производственной инфраструктуры будет учитывать вышеназванные условия. Ее основой будет рыночная система управления экономикой АПК,

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 3

которая позволит обеспечить функционирование всего АПК без сбоев. Основу управления производственной инфраструктурой должно составлять гибкое стратегическое управление [2].

Особую необходимость вызывает корректировка аграрной политики на республиканском уровне, необходимо разработать механизм государственного и муниципального регулирования, совершенствовать кредитно-финансовую систему, налаживать управление государственной собственностью, а также развивать рыночную инфраструктуру и практически осуществлять курс на интеграцию в отраслях АПК. На современном этапе развития республиканского АПК можно достичь лишь через эффективное управление на всех уровнях. Сегодня не приходится рассчитывать на помощь извне, а внутриотраслевых накоплений в АПК республики нет [1].

Необходимо разработать научно-обоснованный механизм экономических отношений, обеспечивающий развитие кооперации и интеграции агропромышленного производства в рамках республиканского АПК. Управление на уровне органов власти должно осуществляться на уровне проектов, цель которых — создать благоприятный экономический климат на территории, который должен быть основан на доверительном управлении, аренде, а также на кооперации и интеграции предприятий. Развитие кооперации в сфере сбыта, снабжения и обслуживания является действенным фактором повышения ее эффективности.

Система управления должна основываться на индикативном планировании, а жесткая процедура планирования должна осуществляться в отношении государственного сектора и муниципальных предприятий. Политика протекционизма должна иметь такую количественную форму, чтобы поддерживать такое соотношение затрат и получаемых выгод, при котором затраты не превышали бы размера получаемых выгод. Поддержка должна направляться преимущественно в те аграрные предприятия, которые способны ответить на нее дополнительной конкурентоспособной продукцией. При этом кредитование в сельскохозяйственном производстве РСО-Алания должно быть только целевым и находиться под строгим контролем, необходимо исключить практику списания полученных ссуд.

В связи с отсутствием удовлетворительной законодательной базы и достаточных знаний о практике функционирования кооперативных форм экономической деятельности, а также в связи со спецификой местных условий создание кредитного кооператива потребует времени, а самое главное инициативы и заинтересованности «снизу». Работа по созданию кредитного кооператива может начаться только при наличии лидера, который может возглавить организационную работу. Реально в роли инициатора и организатора процесса создания кредитного кооператива должны выступать органы власти. Обязательным условием существования сельскохозяйственных кооперативов является участие в аудиторском союзе. В условиях формирующегося кооперативного движения необходимо создание аудиторского союза, который будет осуществлять координацию деятельности входящих в него кооперативов, а также обеспечивать сельхозтоваропроизводителей комплексом консультационных услуг по бухгалтерским, правовым и другим вопросам.

Обновление машинно-технологического парка в республике практически не осуществляется, рост цен на машины и запчасти превышает темпы роста цен на сельхозпродукцию, из сферы ремонта ушло около 70 % квалифицированных ремонтников. В республике целесообразно иметь ремонтное специализированное предприятие, на котором можно организовать достаточно сложные процессы восстановления деталей узлов и машин с максимально приближенными к техническим условиям на их ремонт параметрами. Ремонт техники на специализированных ремонтных предприятиях необходимо организовать без обезличивания деталей в приработавшихся сопряжениях, что позволит более полно использовать моторесурсы. Обновление базы технического сервиса на специализированных ремонтных предприятиях должно стать приоритетным направлением, так как возникла необходимость в обновлении активной части основных производственных фондов ремонтно-обслуживающих производств. Создание управляемой и организованной системы технического сервиса особенно необходимо в настоящий момент времени. Приоритетным направлением машиностроительного производства является модернизация стареющей техники (замена топливной аппаратуры, гидронасосов).

В связи с тем, что сельское хозяйство республики в настоящее время неудовлетворительно обеспечено машино-тракторным парком и сельхозинвентарем, в каждом районе РСО-Алания необходимо создать машинно-технологические станции (МТС), которые на договорной основе обслуживали бы потребности вновь образованных многочисленных сельскохозяйственных предприятий республики с различными формами собственности. Создание машинно-технологических станций — один из способов обеспечения потребностей сельхозтоваропроизводителей машинами. В основу деятельности МТС должен быть положен принцип интеграции сельскохозяйственной техники и обслуживающего ее персонала в рамках специализированных предприятий. Интеграция позволит оптимально загрузить высокопроизводительную технику и за счет этого снизить на 20–30 % затраты на технологических операциях. При этом базовой основой создаваемых МТС могут стать бывшие предприятия сельхозтехники, укомплектованные в начальном периоде своей деятельности тракторами, комбайнами и сельхозинвентарем. Деятельность будущих МТС должна вестись под руководством и строгим контролем глав районных администраций и Министерства сельского хозяйства и продовольствия РСО-Алания.

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 3

В связи с увеличением объемов поверхностной обработки почвы, уменьшением поголовья скота и недостатков в технологии протравливания посевного материала фитосанитарное состояние угодий и почв постепенно ухудшается. Землепользователи не осуществляют защитных мероприятий из-за отсутствия средств, специалистов и специальной техники. В связи с этим станциям защиты растений необходимо не только использовать современные методы диагностики, но и повышать ответственность землепользователей за фитосанитарную обработку на их землях, так как защитные мероприятия на землях мелких землепользователей практически не осуществляются.

В настоящее время в республике отсутствует четкая и полная система нормативных документов, направленных на развитие товарно-денежных отношений, а также наблюдается отсутствие правовых основ для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Многим покупателям и торговым посредникам очень сложно получить объективную и полную информацию о спросе и предложении на товары, о ценах и условиях поставки.

Роль информации в инфраструктуре переоценить невозможно, каждый заинтересованный покупатель должен получать информацию о конкурентоспособной продукции региона, что позволит обеспечить серьезное преимущество перед конкурентами. С этой целью необходимо развивать и совершенствовать информационно-консультационную службу в АПК. При этом необходимо отработать связи с сельскими товаропроизводителями, формировать заказы для науки. За счет возможности своевременно и в полном объеме получать информацию улучшится качество принимаемых решений, что позволит более динамично развивать производство сельскохозяйственной и перерабатывающей продукции. Потребность в помощи консультанта возникает, когда ухудшаются экономические показатели или возникает вопрос о банкротстве, эти проблемы можно решить, используя знания и информацию консультационной службы. Особенно актуальным видится вопрос о пересмотре процедуры банкротства сельхозпредприятий. Необходимо использовать санацию, что даст возможность подобрать наиболее эффективные варианты реорганизации хозяйств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бецуков А. Х.* Методологические основы формирования механизма функционирования инновационного процесса // Экономический вестник Ростовского госуниверситета. 2007. № 4. С. 56–64.
2. *Блейк Р., Моутон Д.* Научные методы управления. Киев. Наукова думка, 1990.
3. *Господарчук Г. Г.* Развитие регионов на основе финансовой интеграции. М.: Финансы и статистика, 2006.
4. *Крепкий Л. М.* Регулирование экономических циклов. М.: Экономика, 2008.
5. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с франц. СПб.: Наука, 1996.
6. *Немчинов В. С.* Избранные произведения. Т. 3. М.: Наука. 1991.
7. *Никонов А. А.* Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII–XX вв.). М.: Энциклопедия российских деревень, 1995.
8. *Черняков Б.* Аграрный сектор США на рубеже веков // АПК: экономика и управление. 2000. № 7. С. 50–56.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СИСТЕМАХ ГАЗОСНАБЖЕНИЯ

А. Ю. ГОРБУНОВА

Южно-Российский государственный технический университет (Новочеркасский политехнический институт), аспирант кафедры «Экономика и управление предприятием»
e-mail: sashechka_005@mail.ru

Рассмотрены особенности проектирования, производства и использования систем для учета расходования природного газа в современной России. Показано, что повысить эффективность производства и использования расходомеров можно при использовании CALS-технологий поддержки жизненного цикла продукции: процессов разработки, производства, послепродажного сервиса, эксплуатации изделий на основе стандартизации методов представления данных на каждой стадии жизненного цикла продукта.

Ключевые слова: эффективность; энергосбережение; природный газ; CALS-технология.

Коды классификатора JEL: O13, Q57.

В соответствии с действующими в настоящее время в России «Правилами учета газа» [6] норма точности учета количества газа должна быть определена Минтопэнерго совместно с Госстандартом России, но до настоящего времени она не определена, и, соответственно, нет нормативных документов, в которых устанавливается требуемая точность измерения объема газа, приведенного к стандартным условиям. Существует требование только к счетчикам, измеряющим рабочий объем газа (ГОСТ 28724–90) [1]. Единственным документом, определяющим класс точности контрольно-измерительных приборов, является СНиП2.04.08-87 «Газоснабжение», которым определено, что класс точности КИП должен быть не ниже 2,5. В связи с этим для устройств учета газа суммарная погрешность датчика давления, датчика температуры и вычисления коэффициента сжимаемости газа должна быть не более 2,5% во всем диапазоне измерения. Необходимо отметить, что далеко не все газоснабжающие организации руководствуются этим документом при допуске устройств учета к эксплуатации [7].

В связи с этим на рынке газоизмерительного оборудования за последние годы появился широкий спектр приборов, существенно отличающийся по точности измерений. Это, в первую очередь, относится к счетчикам газа различных типов с диапазоном погрешностей от 1 до 4 % и датчиками давления с диапазоном погрешностей от 0,2 до 3%. Известно, что ошибка в измерении даже на 1% дает большие потери при расчетах за газ. Так, например, для котельной средней мощности рабочий расход составляет 1000 $м^3$/ч, абсолютное давление 6 $кг/см^3$. При стоимости газа 400 руб. за 1000 $м^3$ (цены на момент написания и опубликования статьи) ошибка измерений в 1% приводит к недоучету газа на сумму 220000 руб. в год [5].

Несмотря на обилие появляющихся в последнее время разработок счетчиков газа, работающих на различных физических принципах, основными приборами для измерения газа у населения остаются диафрагменные счетчики, конструкция которых запатентована в Англии еще в 1844 г. За долгие годы эволюции они претерпели ряд изменений, оставив неизменным основной принцип — измерение вытесненного объема газа.

Наибольшее распространение в области коммерческого учета газа в диапазоне расходов от 100 до 25000 кубических метров в час получили турбинные счетчики газа. Они реализуют косвенный метод измерений. Скорость вращения измерительного турбинного колеса таких счетчиков пропорциональна расходу газа. Диапазон измерений этих счетчиков 1:10, 1:20, 1:30.

В отличие от турбинных ротационные счетчики газа реализуют не косвенный, а прямой метод измерений объема, прошедшего через счетчик газа. Прямой метод измерений объема заключается в периодическом заполнении измерительной камеры, образованной корпусом счетчика и вращающимися роторами, выполненными в виде восьмерки, газом, поступающим на вход счетчика, и вытеснении этого объема на выход счетчика.

Комплексно решить задачу расчета стандартного объема при коммерческих расчетах за газ позволяют измерительные комплексы, состоящие из первичного прибора учета (рабочий

© А. Ю. Горбунова, 2009

объем газа) и электронного корректора объема газа (расчет нормированного объема газа при стандартных условиях), с помощью которых обеспечивается полноценный коммерческий учет газа. Пересчет рабочего объема и расхода к стандартному проводится посредством автоматической коррекции показаний счетчика газа по температуре, давлению и коэффициенту сжимаемости с учетом вводимых значений относительной плотности газа, удельной теплоты сгорания газа в соответствии с ГОСТ 30319–96 и ПР 50.2.019

Основными производителями и поставщиками счетчиков газа в России являются ЗАО «Газдевайс» (Москва), ООО «ЭЛЬСТЕР Рус Газ Прибор» (Арзамас), ОАО «Сигнал» (г. Энгельс Саратовской области), ПО «Точмаш» (Владимир), ООО «Метэко-Премагаз» (Москва). Общая проектная мощность российских производителей счетчиков газа сегодня превышает 2 млн штук в год.

Среди зарубежных производителей приборов учета газа на рынке России наиболее известны такие фирмы, как *Kromschroder* (Германия), *PREMAGAS* (Словакия), *Schlurnberge hd.* (Франция), *Nuovo Pignone* (Италия), *Samsung Corp.* (Южная Корея) [5].

Общим слабым местом отечественных производителей счетчиков газа является отсутствие системности в определении экономически обоснованных параметров счетчиков, что существенно снижает их конкурентоспособность.

Определенная попытка преодолеть этот недостаток предпринята в проекте предприятия «Газэлектроника», целью которого является производство газоизмерительного оборудования высокого класса точности, соответствующего требованиям нормативных документов. Изготавливаемые по документации фирмы «Эльстер» электронные корректоры ЕК-88 имеют в своем составе встроенные датчики давления и температуры газа. Погрешность измерения давления составляет 0,2 % от измеренного значения в диапазоне давлений от 0,4 P_{max} до P_{max} и 0,4 % от 0,2 P_{max} до 0,4P_{max} в диапазоне температур от –10 до +50 °С. Датчик температуры имеет погрешность 0,1 % во всем диапазоне. Применение в корректоре высокоточного датчика давления обусловлено тем, что величина стандартного объема газа прямо пропорционально зависит от давления газа [9].

Этот проект является частным примером попытки решения вышеописанных проблем. Однако ему также недостает комплексности.

На наш взгляд, в данном случае может быть весьма полезна CALS-технология непрерывного совершенствования и поддержки жизненного цикла продукции, представляющих собой электронную организацию процессов разработки, производства, послепродажного сервиса, эксплуатации изделий на основе стандартизации методов представления данных на каждой стадии жизненного цикла продукта.

В современных условиях обладание комплексом CALS-технологий и активное участие в глобальных деловых сетях является одним из признаков успешного функционирования бизнеса, его устойчивости. С одной стороны, нестабильный бизнес, не имеющий удовлетворительных экономических результатов своей деятельности, не сможет интегрироваться в глобальную производственную систему, и вынужден будет пребывать в коммутантном состоянии. С другой стороны, только активный участник глобальной деловой сети в современных условиях может функционировать стабильно и сохранять статус предприятия-виолента [3].

Вышеуказанное свидетельствует о том, что целесообразно организовывать проектирование и производство систем учета расходования ресурсов и их последующую эксплуатацию (обслуживание, ремонт) и утилизацию в рамках единой системы поддержки изделий на всех стадиях жизненного цикла, опираясь на CALS-методологию. В рамках реализации этого направления представляется целесообразным создание специализированных организаций по проектированию, производству, эксплуатации и обслуживанию расходомеров и измерительных систем, выполняющих функции, необходимые для поддержки изделий.

CALS-технологий непрерывного совершенствования и поддержки жизненного цикла продукции, представляющих собой электронную организацию процессов разработки, производства, послепродажного сервиса, эксплуатации изделий на основе стандартизации методов представления данных на каждой стадии жизненного цикла продукта. Поскольку набор правил, регламентов, стандартов устанавливает нормативные отношения между языковыми знаками, применяемыми при описании продуктов и комплектующих, технологий их изготовления, применения и обслуживания, CALS-технологии реализуют синтаксические информационные отношения в их функции организации и управления.

Другой важнейшей тенденцией современного производства стало сокращение доли массового производства и возникновение практически нового типа производства — LEAN-технологий [2], где традиционная задача изготовления большого числа однотипных изделий, отвечающих требованиям нормативной документации, из коих потребитель должен выбрать наиболее приемлемое для него, заменяется задачей создания изделия, в полной мере соответствующего специфическим условиям конкретного потребителя.

Очевидно, что наиболее эффективно LEAN- и CALS-технологии могут быть освоены при производстве новых изделий, не «обремененных» прежними традициями организации работ. Кроме того, важно, чтобы объемы производства и продаж этих изделий ежегодно увеличивались, а жизненный цикл изделия был достаточно продолжительным (5–10 лет), в этом случае имеется возможность поэлементного освоения CALS-технологии (например, путем отработки блоков, моделирующих функционирование изделия на разных этапах жизненного цикла, или составляющих интегрированной модели изделия). Это должны быть изделия мелкосерийного производства, поставляемые по конкретным заказам. В этом случае отработку информационных потоков, осуществляемых в CALS-технологии, можно будет производить при сравнительно небольшом числе каналов связи, обусловленных, главным образом, количеством потребителей изделия. Желательно (по крайней мере, на начальных этапах освоения LEAN- и CALS-технологий), чтобы разнообразные требования заказчиков (ради которых и создается LEAN-технология), могли бы быть удовлетворены путем комплектования различных конфигураций изделий из однотипных модулей, что упрощает процесс адаптации каждого изделия к условиям конкретного заказа. Наряду с этим весьма желательно «спокойное» конкурентное окружение разработчика и производителя, работа их на рынке, пределы которого ограничены административно, или на рынке монополистической конкуренции с четко определенными сегментами [4].

Сравнительно немногие изделия отвечают всем вышеперечисленным требованиям одновременно. Главной проблемой здесь является то, что современная рыночная среда, связанная, в числе прочего, с интенсивной конкуренцией, вынуждает разработчиков и изготовителей техники увеличивать частоту смены моделей выпускаемых изделий и сокращать длительность подготовки их производства.

В число этих изделий, способных стать базой для последующего широкого и интенсивного освоения CALS- и LEAN-технологий, как было показано в работах [8], входят штыревые электромагнитные расходомеры жидкости и газа РС-2М и РГА-100(300), представляющие собой одну из наиболее прогрессивных конструкций в своем классе электромагнитных расходомеров. Проведенный нами анализ показал, что выводы, сделанные в вышеуказанной работе могут быть в полной мере отнесены и к другим видам устройств для учета расходования газа. Эти изделия отвечают всем вышеперечисленным требованиям, за исключением последнего (характер конкурентного окружения). Отличительной особенностью этих расходомеров является универсальность действия. Эти расходомеры предназначены для измерений текущего значения расхода транспортируемого по трубопроводу газа или жидкости известного состава, а также суммарного расхода газа за определенный период времени (за текущие сутки, предыдущие сутки, с момента включения и др.) и температуры газа. Расходомер обеспечивает автоматическую коррекцию по температуре и давлению (с помощью измерения температуры плотности и скорости газового потока). Расходомер позволяет вести коммерческий учет потребления газа на промышленных объектах и объектах коммунального хозяйства. Расходомер может использоваться в автоматизированных системах сбора данных и управления технологическими процессами.

Начатые во второй половине девяностых годов разработка и производство этих расходомеров не имеют опыта «неэкономической» организации этих работ, характерных для советского периода, и «примитивно понимаемого» рыночного подхода, характерного для начала девяностых годов, когда большинство объектов оценивалось исключительно по финансовым результатам их функционирования при игнорировании других аспектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ 28724–90. Счетчики газа скоростные. Общие технические требования и методы испытаний.
2. *Колбачев Е. Б.* Глобализация, информациональная экономика и российские предприятия // Изв. вузов Сев.-Кавк. региона. Общественные науки. 2002. Прил. № 1. С. 29–39.
3. *Колбачев Е.Б.* Преобразование производственных систем как средство сохранения статуса виолентов предприятиями отечественного электромашиностроения // Изв. вузов. Электромеханика. 2002. № 3. С. 72–76.
4. *Колбачев Е. Б.* Производственные системы машиностроительных предприятий и их организационно-экономическая эволюция // Проблемы машиностроения и автоматизации. 2003. № 2. С. 12–16.
5. *Левандовский В. А., Маркерт Г., Искрицкий А. Е.* Индивидуальный учет потребления газа. М.: ЦНИИГаз, 2003.
6. Правила учета газа. (утверждены 14 октября 1996 г.). М.: Мин-во топлива и энергетики РФ, 1996.
7. СНиП2.04.08–87. Газоснабжение (введен 16.03.1987).
8. *Шпорт И.Н.* Точность экономических параметров как условие эффективного управления. Глобализация экономики и российские производственные предприятия. Новочеркасск: ЮРГТУ(НПИ), 2006.
9. http://www.gaselectro.ru/.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ УСЛУГ

В. Л. КАПЛИН

Кавминводский институт сервиса Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса, аспирант

e-mail: kaplinvl@yandex.ru

В статье проведен анализ основных направлений развития малого предпринимательства в сфере услуг. Исследованы направления повышения эффективности и устойчивости малого бизнеса в сфере услуг, совокупность объективных факторов, оказывающих влияние на развитие данного сектора экономики.

Ключевые слова: сфера услуг; малое предпринимательство; развитие экономики регионов.

Коды классификатора JEL: L26, L83, L85.

Малое предпринимательство — сектор экономики, создающий во всем мире необходимую атмосферу конкуренции. Он способен быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создает дополнительные рабочие места и т. п. Несмотря на наметившуюся в последние два года тенденцию роста производства продукции, работ и услуг на малых предприятиях, их вклад в валовой внутренний продукт России не превышает 12–14 % [2]. По-прежнему сохраняется высокая дифференциация по уровню развития малого предпринимательства между субъектами Российской Федерации, потенциал малого предпринимательства в развитии экономики регионов задействован крайне неравномерно.

Южный федеральный округ отличается уникальностью природно-рекреационных ресурсов, занимает выгодное экономико-географическое положение и является связующим звеном для установления устойчивых экономических, политических и культурных связей с государствами Закавказья, Черноморского и Прикаспийского бассейнов. Исходя из особенностей региона и анализа имеющегося опыта, можно выделить следующие приоритетные направления развития малого предпринимательства: сфера услуг; производство и переработка сельскохозяйственной продукции; коммунальное хозяйство. В этой связи исследование и анализ ключевых направлений развития малого бизнеса приобретает особую значимость и актуальность.

Проведенный анализ показал, что в 2007–2008 гг. наиболее высокий прирост субъектов малого предпринимательства наблюдался в сфере гостиничного и ресторанного обслуживания — 42,8 %, что связано с развитием туристско-рекреационных зон субъектов Южного федерального округа [2].

Неуклонное укрепление отечественной экономики, усиление ее социальной направленности, ориентация на создание благоприятных условий для достойной жизни и свободного развития каждого гражданина страны выдвигают необходимость расширения и постоянного совершенствования сферы услуг. Успешное решение этой сложной и многоаспектной проблемы во многом зависит от устойчивого развития сектора малого предпринимательства, играющего значительную роль в данной области национального хозяйства [3].

Актуальным в сложившихся условиях становится вопрос развития малого бизнеса в сфере услуг, который призван выполнять социально-экономические функции, обеспечивать сбалансированность спроса и предложения на рынке услуг, создавать новые рабочие места, решать сложный комплекс социально-экономических задач развития регионов и территорий. Особенностью развития малого бизнеса в сфере услуг является короткий жизненный цикл малых предприятий, что требует постоянного наращивания их количества и предпринимательских структур, а также повышения эффективности и устойчивости малого бизнеса.

С другой стороны, негативным моментом, характерным для всех малых форм предпринимательства, является недооценка руководителями значения управления развитием предприятия, собственностью, кадрами, что следует рассматривать как серьезный сдерживающий фактор на пути цивилизованного развития малого бизнеса во всех отраслях сферы услуг.

Тем самым становится все более необходимым устойчивое развитие малого бизнеса с позиции обеспечения снижения социальной напряженности, расширения номенклатуры услуг, оказываемых населению, предприятиям и организациям на той или иной территории. По существу, ставится задача создания стратегического управления малым бизнесом в сфере услуг, эффективность которого, как показывает теория и подтверждает практика управления, оправдана в условиях нестабильности факторов внешней среды. Оно способствует усилению действия

© В. Л. Каплин, 2009

рыночных механизмов по отношению к сфере услуг и выступает основополагающим условием успешного развития, как ее самой, так и экономики регионов и страны в целом на современном этапе экономических и социальных преобразований [1; 4; 5].

Сфера услуг является элементом народнохозяйственного комплекса, участвует в общей системе экономических отношений, подчиняясь общим экономическим законам, действующим в обществе. В связи с этим на развитие малого бизнеса в сфере услуг оказывают влияние многочисленные факторы экономического, технологического, правового, политического, социокультурного, демографического, институционального характера.

Экономические факторы определяются масштабом рынка услуг и уровнем его развития, величиной доходов населения, уровнем платежеспособного спроса и конкуренции в отраслях, устойчивостью рубля, доступностью кредитов для предпринимателей и бизнесменов сферы услуг, состоянием основных фондов и т. д. Рынок услуг создает благоприятные условия для бизнеса из-за большой оборачиваемости капитала, что позволяет вовлекать множество малых предприятий в эту сферу деятельности, способствуя занятости в малом бизнесе большого числа экономически активных лиц. Среди факторов, формирующих малый бизнес в сфере услуг, можно выделить следующие: уровень развития инновационной деятельности в конкретном регионе; сырьевой потенциал; уровень спроса на различные виды бытовых и промышленных услуг; уровень рыночных цен; уровень льгот и дотаций; налоговая политика.

Активизация инновационной деятельности в сфере услуг зависит также от технологических факторов, включающих уровень развития науки, техники и технологий, которые в совокупности с социокультурными факторами определяют возможности реализации предпринимательской инициативы на мировом уровне.

Предприятия сферы услуг должны учитывать все многообразие маркетинговых факторов информационного характера, наличие которых должно способствовать гибкому реагированию бизнесменов и предпринимателей на любые изменения рыночной ситуации, своевременно корректируя стратегию и тактику развития предприятия сферы услуг.

На основе системного подхода к эффективности и устойчивости малого бизнеса в сфере услуг необходимо исследование совокупности объективных факторов, оказывающих влияние на развитие его предприятий и организаций. Малый бизнес в сфере услуг можно рассматривать как систему, так как бизнес представляет собой сочетание разнофункциональных и разнокачественных объектов, которые выполняют производственную, коммерческую и финансовую функции, объединенные в рамках бизнеса. Поэтому в малом бизнесе можно выделить три взаимосвязанные самостоятельные подсистемы — производственную, коммерческую и финансовую, каждая из которых является сложным образованием, имеющим собственные элементы.

Коммерческие факторы реализуются выполнением разнообразных услуг в соответствии с запросами потребителей, используя прямые методы сбыта, обеспечивающие личный контакт между производителем и потребителем, профессиональное представление качества оказываемых услуг. Причем производственные и коммерческие факторы тесно взаимосвязаны, когда производство является формирующим элементом, который развивается в условиях изменяющейся внешней среды, определяющих границы коммерческой деятельности.

В сфере обслуживания организационно-культурные принципы имеют особое значение, предопределяемое самим видом деятельности, которая связана с непосредственным контактом с потребителем, что требует создания определенного культурно-психологического климата в коллективе сотрудников малого предприятия, который учитывает единые ценностные ориентиры предприятия в процессе выполнения работниками профессиональных функций.

Отраслевые особенности услуг предопределяют возникновение дополнительных факторов, отражающих характер, приоритеты развития отраслей, территорий регионального и местного значения (информационные, инновационные, экологические, демографические, национальные интересы).

Основой малого бизнеса является предпринимательство как инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода. Развитие предпринимательской деятельности зависит от наличия желания открыть собственное дело и наличия возможностей, но в тоже время побудительным мотивом является не только получение прибыли, но и стремление реализовать свои замыслы, добиться признания в обществе, а также удовлетворение потребностей общества.

Предпринимательская деятельность в сфере услуг должна отличаться способностью предпринимателя принимать на себя экономические риски, связанные со спецификой развития сферы услуг на определенной территории и особенностями отраслевого характера.

Предпринимательская деятельность в сфере услуг может осуществляться в различных формах, которые дополняют друг друга, что способствует повышению эффективности производства и продвижения услуг потребителю.

В условиях рыночных отношений эффективное функционирование малых предпринимательских структур определяется уровнем эффективности выполнения основных коммерческих функций, которые непосредственно связаны с целевой ориентацией маркетинговой деятельности, имеющей свои особенности в сфере услуг. Специализация малого предприятия определяется специализированным ассортиментом услуг, который характеризуется преимущественным преобладанием услуг, объединенных по видам и разновидностям. Объектами коммерции в сфере услуг выступают как материальные, так и нематериальные ценности, при этом коммерция

активно проникает в такие сферы предпринимательства, как финансы, образование, логистика, информатика и др.

Предприятия малого бизнеса в сфере услуг являются экономическими системами, в то же время их можно рассматривать и как социально-экономическую структуру, организующую производство услуг, востребованных во внешней среде, и использующую внутренние и внешние ресурсы, что позволяет исследовать особенности их развития на основе системного подхода. Как и любая экономическая структура, предприятие малого бизнеса сферы услуг подвержено влиянию изменений, но при соответствующих институциональных условиях способно устойчиво развиваться.

Максимальное использование потенциала предпринимательства зависит как от самих бизнесменов, так и от условий, в которых протекает их деятельность. Определяющие факторы формирования условий — политическая и социальная атмосфера в стране и, в особенности, экономическая политика государства.

Сегодня развитие малого бизнеса осложнено наличием многих проблем. К факторам сдерживания малого предпринимательства в России можно отнести: нестабильность общеэкономических и правовых условий, трудности в получении малыми предприятиями необходимых помещений, кредитов, инвестиций, информации и т. д.; сложную административную обстановку; неотлаженность механизма государственной поддержки.

При анализе состояния и развития малого предпринимательства исключительно важное значение имеет региональный аспект. Принципиальную роль здесь играет также использование возможностей местной инициативы, способной обеспечить разнообразие поиска путей решения сложнейших проблем преодоления современных экономических трудностей.

Наиболее заметно малый бизнес может продемонстрировать свои возможности именно на местных рынках, выступив в качестве средства решения следующих проблем: более эффективное, полное использование и распределение материальных, кадровых, организационных и технических ресурсов; увеличение производительности труда; активизация местного предпринимательства и развитие конкуренции; увеличение интенсивности производственных и коммерческих связей; вытеснение неэффективных производств и организаций; диверсификация местной экономики; развитие мелкомасштабных рынков; приближение товаров и услуг к потребителю; выравнивание условий жизни; повышение конкурентоспособности локальной экономики.

Малый бизнес в силу своей специфики имеет ярко выраженную региональную ориентацию. Малые предприятия строят свою деятельность исходя прежде всего из потребностей местного рынка, объема и структуры локального спроса.

Таким образом, развитие сферы услуг происходит, с одной стороны, путем усиления разнообразия сервисной деятельности, отражая тенденцию специализации и диверсификации производства услуг, а с другой стороны — путем возрастания роли принципа кооперации и дополнительности, отражая тенденцию единства и разнообразия. Эти тенденции проявляются в усложнении многофункциональной зависимости одних услуг от других. Так, например, услуги гостиниц не ограничиваются предоставлением потребителю места для проживания, но включают комплекс разнообразных услуг — питание в кафе и ресторане, торговые и бытовые рекреационные услуги. Услуги жилищного хозяйства неотделимы от коммунальных услуг, ремонтно-технического сервиса. Торговые услуги розничной торговли нередко сопровождаются фасовкой, хранением, подготовкой товаров к продаже, рекламными и другими услугами. Многофункциональная взаимосвязь услуг делает невозможным с позиции одного или двух критериев предложить совершенную производительно-техническую и функциональную классификацию сервисной деятельности.

Что касается услуг в чистом виде, то они обладают в отличие от чистых общественных услуг следующими альтернативными свойствами:

— индивидуальный характер потребления, делимость и избирательность;
— исключаемость и конкурентность, отсутствие монопольного положения какого-либо из участников отношения по поводу данного вида услуг (равномерное распределение информации между всеми участниками сделки).

Благодаря указанным свойствам чистые частные услуги, производимые на продажу, целиком и полностью включатся в рыночные отношения. Их производство осуществляется на основе собственности и свободной конкуренции. Основой рыночного конкурентного механизма в секторе частных услуг являются равновесные цены, которые определяются законом спроса и предложения на рынке услуг.

К рыночному, платному сектору услуг относятся многие производственные и деловые услуги, услуги личного характера и услуги по обслуживанию домашнего хозяйства.

Немало услуг занимает промежуточное положение между общественным (государственным) и частным (рыночным) секторами услуг.

Одни смешанные услуги обладают большими свойствами общественных благ (например, многие социально-культурные услуги) и тяготеют к общественному сектору услуг, их называют социально значимыми, смешанными услугами, поскольку они ориентированы в большей степени на интересы общества и общественного производства, чем на интересы отдельной личности. Их роль в социальной интеграции, в обеспечении социального равенства и социальной защиты людей очень велика.

Другие смешанные услуги обладают большими свойствами частных благ и в большей степени тяготеют к частному сектору экономики. Так, культурно-развлекательные и досугово-рекреационные, туристические, спортивно-оздоровительные, жилищно-коммунальные и некоторые бытовые услуги, несмотря на их определенную социальную ориентированность, ближе всего к частному, платному сектору услуг.

Следует подчеркнуть, что подавляющая доля услуг имеет смешанную направленность, так как социальная значимость этих услуг несомненна, а поэтому вопрос о классификации услуг является одним из основных методологических вопросов, требующих решения для развития сферы сервиса на мировом уровне.

Структура услуг населению в России не способствует формированию рабочей силы высокого качества, а следовательно, снижаются возможности роста производительности труда и повышения благосостояния народа. Кроме этого, имеет место также разброс в структуре платных услуг по регионам России. Например, если в 11 субъектах Российской Федерации услуги пассажирского транспорта занимают более 25 % объема платных услуг, то в 27 регионах они не превышают 15 % по бытовым услугам. Те же уровни удельного веса отмечены соответственно в 17 и 29 регионах.

Для формирования развитой сферы платных услуг в Российской Федерации следует исходить из того, что все перечисленные услуги должны быть доступны каждому члену общества, а процесс их оказания должен протекать в цивилизованных организационно-правовых формах. Это выводит развитие сферы платных услуг на уровень государственной политики.

Как отмечалось выше, основная масса предприятий сферы сервиса относится к малому предпринимательству. Малые предприятия сферы сервиса наряду с общей ролью малого бизнеса в экономике страны призваны решать следующие вопросы: экономия и рациональное использование свободного времени человека; денежные доходы населения (ремонтные услуги); должны способствовать оживлению крупного производства и научно-технического прогресса; влиять на духовное обогащение общества через социально-культурные услуги; способствовать осуществлению социальной политики государства (услуги социального обеспечения и здравоохранения); повышать образовательный уровень населения; организовывать отдых людей (туризм, развлечения и т. п.).

В России малый сектор экономики только начинает формироваться. Сравнительный анализ экономики нашей страны и других стран позволяет сделать вывод о том, что для достижения необходимого уровня развития в структуре российской национальной экономики должно быть не менее 11–12 млн малых предприятий.

Сфера малого бизнеса не является пока определяющей и на рынке труда России. Тем не менее, малый бизнес уже сегодня играет серьезную роль в снижении темпов роста безработицы. По мере становления инфраструктуры малой экономики это влияние будет усиливаться.

Наибольшее влияние малый бизнес оказывает на местные рынки, на которых он позволяет решать следующие проблемы:

— эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, рост производительности труда;
— повышение эффективности использования и увеличение интенсивности производственных и коммерческих связей, вытеснение неэффективных производств;
— диверсификация местной экономики, развитие региональных рынков, приближение товаров и услуг к потребителю, территориальное выравнивание уровня жизни населения;
— содействие повышению конкурентоспособности;
— создание дополнительных рабочих мест при относительно меньших затратах, чем на крупных предприятиях;
— увеличение объемов, расширение ассортимента и повышение качества выпускаемой продукции;
— освоение новых технологий, перспективных рынков и увеличение выпуска новых видов продукции;
— внедрение новых форм организации производства, финансирования и сбыта.

Таким образом, эффективное развитие малого бизнеса в сфере услуг различной отраслевой направленности возможно только при рациональной организации системы управления, основой которой является организационная культура предприятия и управления, обеспечивающая согласованность действий персонала и реализацию миссии предприятия, сформулированной с учетом культуры предприятия, его ценностных ориентаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Малое предпринимательство в России. 2007 : Стат. сб. / Росстат М., 2007.
2. *Образцова О. И.* Предпринимательский потенциал российского общества: Россия в GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR // Вопросы статистики. 2007. № 7. С. 29–38.
3. Доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его государственной поддержке. //http//rcsme.ru/libArt.asp?id=3420.
4. http://www.businesspravo.ru.
5. http://www.rcsme.ru.

ЭКОЛОГИЯ КАК УСЛОВИЕ И РЕЗУЛЬТАТ ВОСПРОИЗВОДСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ОБЩЕСТВА

А.В. КЛЫПИН

Волгоградский государственный университет,
аспирант
e-mail: veterperemen@mail.ru

В статье даны основные определения экологии как науки и как новой экономической категории в понятийном аппарате теории воспроизводства. В частности, экология рассматривается как результат хозяйственной деятельности экономических субъектов и как необходимое условие воспроизводства продукта расширенного типа. Автором приведена формула кругооборота хозяйственной деятельности в эволюционном аспекте с учетом экологической составляющей.

Ключевые слова: экология как часть хозяйства; производительные силы и производственные отношения; экология как условия и результат хозяйства; экономическое пространство; кругооборот хозяйственной деятельности; экологический аспект воспроизводства.

Коды классификатора JEL: Q57.

На протяжении всей эволюции экономической жизни общества существовало воздействие человека на природу. В настоящее время в теорию хозяйства все более плотно проникают понятия «экологизация», «экологическое производство», «экологическая рента». Однако наряду с пониманием взаимосвязи общества и природы, а также их тесного взаимодействия необходимо детальное разъяснение самого понятия «экология», характеризуемого с позиции общественного воспроизводства.

В экономическом смысле экологией является *наука*, изучающая «взаимоотношения человека с окружающей его природной средой, включая экономическое использование природных ресурсов, их охрану и восстановление» [7; 1]. В переводе с греческого термин «экология» означает *учение* о доме (*oikos* — дом, среда обитания *logos* — учение), а «экономика» — правило управления домом, хозяйством (*oikos* — дом, *nomos* — правило, закон). Если экология в широком смысле — это учение о среде и месте, в котором живет человек, то экономика — наука, изучающая правила управления и ведения хозяйства в среде обитания человека. Между «экологией» и «экономикой» как науками существует тесная взаимосвязь. И разделяя «экологию» и «экономику» как отдельные науки, мы отмечаем в то же время их единство по отношению к основному объекту изучения этих наук — человеку и его жизнедеятельности.

Экологию необходимо рассматривать как *часть теории хозяйства,* изучающую границы и условия производства в постоянном потоке своего возобновления. Действительно, производственный цикл каждый раз начинается с использования новых ресурсов природы и заканчивается выбросом отходов производства, среди которых встречается немало вредных веществ, попадающих в окружающую среду. Между тем, последняя имеет вполне определенные возможности их ассимиляции, то есть пределы их усвоения, за границами которых начинается деградации природы, ее деструкция. Экология связана с устойчивостью (ассимиляционным потенциалом) природной среды, запасы и потери которой необходимо оценивать и сопоставлять с наиболее общими (интегральными) показателями интенсивности влияния на природу хозяйственной деятельности.

Однако экология в теории общественного воспроизводства характеризует не только природные условия (состояние окружающей среды, ассимиляционный потенциал природы), но и условия социальные. Это объясняется тем, что экология, изучающая в воспроизводственном аспекте природные условия окружающей среды и ее ассимиляцию, зависит от механизмов организации воспроизводственных процессов, институтов общества, информационного содержания хозяйства, которые являются результатом развития производственных отношений.

Однако организация общественного производства, институты и общественная информация являются социальными условиями воспроизводства. Следовательно, экология общественного воспроизводства характеризует условия природные и социальные. «Анализ развития природы и общества позволяет выделить область взаимосвязи социальных и природных факторов, где предпосылки развития первых становятся условием самовоспроизводства вторых» [8]. И если природные условия являются результатом развития производительных сил общества, то социальные условия есть результат развития производственных отношений.

© А. В. Клыпин, 2009

В настоящее время экология как составляющая процесса общественного воспроизводства, определяет его рамки и свойства, нормы и противоречия, структуру и содержание. «Законы структуры, внутреннюю логику состояния и ограничения хозяйственной деятельности, с позиции ее взаимодействия с внешней средой, отражает экология. Она призвана изучать связи и отношения эффективного воспроизводства в сфере освоенной природы, вовлеченной в хозяйственный оборот непосредственно или опосредованно, отделенной от всей остальной природы как среда хозяйствования» [4]. Экология, являющаяся частью хозяйственной системы общества, характеризует в целом *необходимые условия* общественного воспроизводства.

Следует отметить, что экология характеризует не только условия хозяйственной деятельности, но и *результат* всего общественного воспроизводства. Она задает ему определенное направление с учетом возможности этого воспроизводства в будущем. «Природа, являясь естественным условием производства, становится теперь и его результатом, то есть она как бы фильтруется трудом, получая социальную окраску» [2]. В частности, общество влияет на природу посредством добычи природного сырья, уровня загрязнения окружающей среды в расчете ее ассимиляционного потенциала. Природа определяет границы общественного производства через количество природных ресурсов, а также качество окружающей природной среды. Человек, используя вещества и силы природы, природные и социальные условия окружающей среды, преобразует их в рамках своих общественных потребностей в продукты, воздействуя своей хозяйственной деятельностью на окружающую среду.

Экономика категорию «воспроизводство» определяет как «воссоздание израсходованных факторов производства, среди которых средства производства, рабочая сила, природные ресурсы, посредством их последующего производства» [7]. В этом проявляется характеристика общественного воспроизводства через факторы производства, которые участвуют в создании общественного продукта. Однако именно экология определяет необходимые производственные условия использования и воссоздания производственных ресурсов, перерастающих в производственные факторы, которые формируют конечный продукт. Экология выступает в этой связи *границей* использования отдельных факторов, их постоянной модификации и видоизменения.

Воспроизводство отличается от производства тем, что его сущность состоит в сопровождении постоянного возобновления производства, а также увеличении его масштабов. Экология в воспроизводстве проявляет себя как результат воздействия экономических субъектов на природу и представляет собой условия обратного воздействия природы на экономические субъекты в качествах достаточных или недостаточных для расширенного общественного воспроизводства и развития хозяйственной деятельности в долгосрочной перспективе.

Однако общественное воспроизводство осуществляется в определенном месте и в определенный момент времени с учетом пространственных зависимостей или в экономическом пространстве, описываемом учеными как «пространство, в котором ведется хозяйство. <…> Функционирование и развитие экономического пространства реализуется как непрерывный кругооборот условий, ресурсов, факторов и продуктов» [4], отражением чего является формула:

$$0\ldots \rightarrow C0 \rightarrow R0 \rightarrow F0 \rightarrow Q0 \rightarrow C1 \rightarrow R1 \rightarrow F1 \rightarrow Q1 \rightarrow Ck \rightarrow Rk \rightarrow Fk \ldots \rightarrow \infty$$ [4, с. 178].

Экология выступает отражением необходимых общественному воспроизводству условий (*C*), от чего зависит выбор ресурсов (*R*) на определенной территории хозяйственной деятельности. Такие ресурсы в дальнейшем модифицируются в факторы производства (*F*), а последние, в конечном счете, формируют продукт (*Q*). И если обозначить природные условия хозяйственной деятельности как Cn, а социальные как *Cs*, формула воспроизводства продукта примет вид:

$$0\ldots \rightarrow \sum(Cn0;Cs0) \rightarrow R0 \rightarrow F0 \rightarrow Q0 \rightarrow \sum(Cn1;Cs1) \rightarrow R1 \rightarrow F1 \rightarrow Q1 \rightarrow \sum(Cn2;Cs2) \rightarrow Rk \rightarrow Fk \ldots \rightarrow \infty$$ [2].

Трактовка понятия «экономическое пространство» имеет достаточную определенность и явный критерий отличия от всех других видов пространств. Его главной характеристикой является причастность к хозяйственной деятельности. Поэтому оно должно включать производственные объекты и территории. Это «пространство доступных природных, производственных и трудовых ресурсов, охваченных экономическими отношениями» [3].

Эффективность общественного воспроизводства зависит от условий природных и социальных, первые из которых являются результатом развития производительных сил, а вторые — результатом развития производственных отношений общества. Для того чтобы создать благоприятную экологию общественного воспроизводства необходимо изменить структуру производительных сил и производственных отношений общества, создать благоприятные социальные и природные условия общественного воспроизводства.

В то же время целесообразно отметить, что экология влияет не только на процесс производства продукта и общественное воспроизводство, но и отражается на стоимости продукта и цене товара. «Воспроизводство природной среды, являющееся условием жизнедеятельности человека и условием производства, направлено, в конечном счете, на создание определенного ее качества. Сама степень удовлетворения потребностей человека (как основного критерия степени достижения цели общественного производства) немыслима без удовлетворения его потребностей в здоровой природной среде. Важно знать те затраты, которые необходимы

обществу для воспроизводства природной среды в функции обеспечения общих условий жизнедеятельности и труда человека» [5]. Экология общественного воспроизводства, природные и социальные условия хозяйственной деятельности отражаются на затратах производства, которые переносятся, в конечном счете, на стоимость конечного продукта и отражаются на товарной цене. Однако «весь процесс воспроизводства осмысливается с точки зрения формирования конечного продукта по натуральной форме и по стоимости» [6]. С помощью такого подхода становится возможным исследовать новые способы воспроизводства интенсивного и экстенсивного типов, где общество и природа находятся в определенном единстве, а природная и общественная системы сосуществуют и дополняют друг друга. Это позволяет найти свойственный условиям и интенсивному развитию характер динамики соотношения результатов и различных видов затрат, что отражается на формировании темпов и важнейших пропорций общественного производства и их особенностях в экологическом аспекте.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Борисов А. Б.* Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 1999.
2. *Гузев М. М.* Экономические проблемы и механизм экологически устойчивого развития. Волгоград: 1997.
3. *Гузев М. М., Плякин А. В., Золотарев Д. В.* Комплексный мониторинг особо охраняемых природных территорий: геоинформационный подход к реализации. Волгоград: Волгоградское научное изд-во. 2007. С. 17.
4. *Иншаков О. В.* Экономическое пространство и пространственная экономика // Экономическая наука современной России. 2005. № 4.
5. *Ломовцева О.* Планирование и прогнозирование региональной социоприродохозяйственной системы. Волгоград, 1998. С. 10.
6. *Медведев В. А.* Социалистическое воспроизводство и конечные народнохозяйственные результаты. М: Экономика, 1983. С. 3.
8. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь. Инфра-М, 2008.
9. *Шабунина И.М.* Проблемы экономического регулирования природопользования Волгоград. М., 1996.

СТРУКТУРНАЯ ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ

С. В. ГРИНЕНКО

Технологический институт Южного федерального университета,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика»
e-mail: Sv_grinenko@mail.ru

В статье представлены результаты исследования, посвященного структурной институциализации процесса управления взаимоотношениями социально-экономических субъектов профессионального сообщества посредством представления пространственно-временного образа процесса управления последовательными фазами «взаимодействие — сотрудничество — партнерство».

Ключевые слова: структурная институциализация; пространственно-временной образ; профессиональное сообщество; взаимодействие; сотрудничество; партнерство.

Коды классификатора JEL: B15, L16.

Формирование обновленной системы управления взаимоотношениями социально-экономических субъектов с целью реализации частных и общих социальных и экономических интересов на основе структурно-институциональных связей возможно на основе представления пространственно-временного образа процесса управления посредством выделения последовательных фаз «взаимодействие — сотрудничество — партнерство».

Исследование сущностных характеристик экономических категорий «взаимодействие», «партнерство» и «сотрудничество» позволяет представить их уточненные определения.

Особенностью *взаимодействия* в профессиональном сообществе является его формирование вследствие интеграционных процессов, происходящих в экономике. Вопросам интеграции, интеграционного взаимодействия в современной литературе уделено большое внимание, что позволяет определить сущность интеграционного взаимодействия в контексте данной проблемной области — под *интеграционным взаимодействием* понимается процесс установления и развития связей между экономическими субъектами с целью осуществления согласованной деятельности в соответствии с индивидуальными и общими интересами, а также достижения синергетического эффекта.

Сотрудничество — объединение экономических субъектов с целью более успешной и эффективной реализации своих интересов на основе совместных действий, направленных на решение общих задач при достижении общих целей. В процессе формирования системы сотрудничества необходимо создать структуру отношений, в ходе развития которой обеспечивается реализация принципов равноправия — все субъекты участники обладают равными правами, система сотрудничества строится на основе реализации механизма согласования интересов и независимости — каждый субъект участник обладает суверенитетом при принятии решений.

Партнерство — форма объединения экономических субъектов, направленная на реализацию процесса обеспечения координированной деятельности в соответствии с поставленными стратегическими экономическими и социальными целями. В отношении категории партнерства правомерно говорить о стратегическом партнерстве, поскольку предполагается получить определенные ресурсы от самого объединения для каждого его субъекта — участника достижения индивидуальных стратегических целей и при этом достижения синергетического эффекта от осуществления совместной деятельности.

Следует выделить особенности, присущие содержательным характеристикам категорий «взаимодействие», «сотрудничество», «партнерство» и их зависимости от фаз управления:

- сила связи, обусловливаемая критерием частоты и длительности контактов, определяется как низкая для взаимодействия, поскольку не предполагается установления конкретно определенных, стратегически ориентированных взаимоотношений — встреча на семинаре, конференции, обмен визитками — взаимодействие состоялось, но может не повлечь за собой никаких определенных последствий; средняя — для сотрудничества, обоснованная общими целями, но не определяющая конкретного предмета взаимоотношений — после обмена визитками осуществление постоянных взаимоотношений в рамках приглашения на конференции, семинары, обмен информацией, возможно заключение рамочного договора о сотрудничестве; сильная — для партнерства, базирующаяся на определении

© С. В. Гриненко, 2009

конкретного объекта и субъекта установления партнерских отношений — заключение договора о совместном проведении ежегодной конференции по обозначенной тематике;

- ❖ глубина проникновения служит критерием вовлечения уровней управления, усиливается для отношений сотрудничества и может перейти в слияние при достижении определенного уровня партнерских отношений, что также можно иллюстрировать приведенными выше примерами;
- ❖ степень формализации определяется как критерий установления договорных отношений для достижения стратегических целей; фаза взаимодействия не предполагает заключения формальных документов, может осуществляться неформально на уровне устной договоренности, сотрудничество основывается на заключении рамочного договора, с определением границ взаимоотношений, направлений деятельности, и, наконец, партнерство требует заключения договора о конкретной цели осуществления совместной деятельности, степени участия и других условий, что подтверждается теми же примерами.

Последовательность этапов процесса управления формирует особые характеристики его фаз (табл. 1), а в соответствии с фазой процесса управления необходимо осуществление управленческой деятельности, характеризуемой особыми признаками, что позволит организовать процесс управления с минимальными затратами управленческого труда и максимальным использованием потенциала социально-экономической системы.

Таблица 1

Характеристики фаз процесса управления

Фазы процесса управления	Взаимодействие	Сотрудничество	Партнерство
Периодичность осуществления управленческих воздействий	Единовременная	Регулярная	Текущая
Структура системы	Неформальная индивидуальная или групповая работа	Подразделения, рабочие группы	Административная структура, постоянные и проектные рабочие группы
Характеристики			
Управление	Предпринимательское	Профессиональное руководство	Административное управление
Коммуникации	Неформальные	Формальные	Формальные
Горизонт планирования	Не определен	Долгосрочный	Долгосрочный, среднесрочный
Изменение и контроль	Отсутствует	Соответствие направлениям стратегического развития	Количественные и качественные показатели

Процесс управления отношениями социально-экономических субъектов направлен на повышение степени открытости экономики в условиях возрастающей глобализации, что требует осмысления категорий «взаимодействие», «сотрудничество», «партнерство», выражающих формы взаимоотношений и последовательные этапы их осуществления. Данные категории различаются по признакам силы связи, глубины проникновения и формализации отношений и представляют собой последовательные фазы процесса управления организацией структурно-институциональных связей социально-экономических субъектов, каждая из которых требует создания пространственно-временного образа, обеспечивающего поддержку принятия управленческих решений, направленных на выбор формы отношений в соответствии с точками сопряжения интересов.

Как следствие представленных выше выводов и определений необходимо выделить фазы институциональной структуризации процесса управления взаимоотношениями социально-экономических субъектов профессионального сообщества на основе концептуального определения необходимой последовательности «взаимодействие — сотрудничество — партнерство» (рис. 1):

- ❖ управление взаимодействием — формирование системы взаимодействия на основе определения точек «соприкосновения» — возможного согласования индивидуальных интересов на основе институционального подхода, создание институтов взаимодействия и установления структурно-институциональных связей. Взаимодействию в настоящее время уделяется внимание многих исследователей, в науке и на практике решающих проблемы сбалансированного выпуска специалистов системой профессионального образования, трудоустройства выпускников, согласования рынка труда и рынка образовательных услуг. В данном исследовании процесс взаимодействия представлен как первая, начальная фаза процесса управления — названные рынки

и социально-экономические группы субъектов, действующие на них, — учреждения профессионального образования, предприятия реального сектора экономики, союзы, ассоциации и другие общественные организации, домашние хозяйства и органы государственного управления — взаимодействуют под влиянием существующих взаимосвязей студент — вуз, предприятие — работник, органы государственного управления — подчиненные учреждения и т. д. Но данное взаимодействие разнонаправленное, случайное и неуправляемое в силу отсутствия системного подхода к управлению данным процессом.

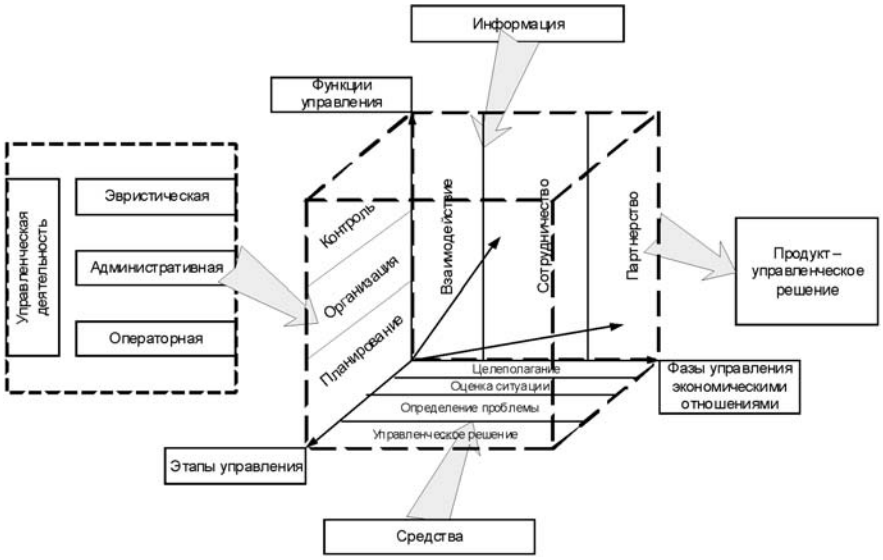

Рис. 1. Составляющие процесса управления: фазы, функции, этапы

- ❖ управление созданием системы сотрудничества на основе заключения рамочных договоров о сотрудничестве — актов сотрудничества, нахождение общих интересов в плане достижения стратегических установок. Вторая фаза процесса управления, предполагающая в развитие существующего взаимодействия определение точек сопряжения интересов различных социально-экономических групп, заключение рамочных договоров о намерениях и реализации стратегических целей — формализацию процесса взаимодействия, формирование инфраструктуры сотрудничества. Подобные договора могут заключаться между социальными группами, между двумя и более сторонами. Они провозглашают намерения о сотрудничестве. На данный момент времени подобные рамочные соглашения носят единичный характер, а их инициаторами выступают торгово-промышленная палата и союз промышленников и предпринимателей.
- ❖ управление формированием и развитием инфраструктуры партнерских отношений — заключение договоров конкретных субъектов партнерских отношений для осуществления совместной деятельности, направленной на достижение общей цели, то есть формализация процесса управления партнерскими отношениями. Третья стадия процесса управления развитием системы структурно-институциональных связей субъектов профессионального сообщества предполагает формализацию отношений на основе заключения договоров о партнерстве между конкретными организациями по реализации конкретных целей. В рассматриваемой предметной области это целевая подготовка специалистов, коммерциализация определенного инновационного проекта. На сегодняшний день существует ограниченное количество подобных партнерских сетей, основанных на существовавших в дореформенный период связях в системе распределения выпускников системы профессионального образования и связях НИИ и предприятий ВПК в соответствии со спецификой деятельности.

Вышесказанное свидетельствует о следующем: трансформационные процессы в экономике в целом и в системе профессионального образования в частности привели к обоснованности институционального выделения научно-образовательной инфраструктуры из социальной инфраструктуры экономики; проблемы реформирования процесса управления развитием системы профессионального образования затрагивают различные социально-экономические группы профессионального сообщества, что аргументирует создание системы структурно-институциональных связей субъектов данных групп на основе согласования их интересов в соответствии с тенденциями развития экономики; для формирования адекватной системы структурно-институциональных связей социально-экономических систем необходимо реализовать логически выстроенную последовательность фаз процесса управления по схеме «взаимодействие — сотрудничество — партнер-

ство»; с целью решения поставленной задачи необходимо исследование каждой фазы процесса управления формированием структурно-институциональных связей посредством реализации соответствующих схем процесса принятия управленческих решений на основе ретроспективного анализа и оценки современных тенденций их развития.

Организационная обусловленность выбора формы взаимоотношений — взаимодействие, сотрудничество или партнерство (рис. 2) определяется рядом условий, связанных с точками сопряжения интересов социально-экономических субъектов. В данной точке возникает некоторая сила связи или отталкивания. По аналогии с физическими законами можем характеризовать силу связи изменением от «–» до «+» — «–» соответствует отсутствию общих интересов, отталкиванию субъектов, «+» соответствует единым интересам, то есть в зависимости от силы связи субъекты выберут отсутствие взаимоотношений, взаимодействие, сотрудничество или партнерство. Факторы глубины проникновения и формализации отношений являются переменными, зависящими от силы связи — следующим шагом после выбора формы взаимоотношений на основе количества общих целей и их согласованности определяется глубина проникновения и вид и форма договора, которые также могут быть оценены от «–» до «+» — «–» соответствует заключению рамочного договора о намерениях, без какого-либо взаимопроникновения, «+1» соответствует заключению договора о долгосрочных партнерских отношениях, предполагающих коллективное проведение мероприятий: конференций, семинаров, круглых столов для решения общих задач, выполнение межсубъектных проектов, создание совместных проектных групп.

Заключая вышесказанное, следует сделать следующие выводы:

Процесс управления отношениями социально-экономических субъектов направлен на повышение степени открытости экономики в условиях возрастающей глобализации, что требует осмысления категорий «взаимодействие», «сотрудничество», «партнерство», выражающих формы взаимоотношений и последовательные этапы их осуществления. Данные категории различаются по признакам силы связи, глубины проникновения и формализации отношений и представляют собой последовательные фазы процесса управления организацией структурно-институциональных связей социально-экономических субъектов, каждая из которых требует создания пространственно-временного образа, обеспечивающего поддержку принятия управленческих решений, направленных на выбор формы отношений в соответствии с точками сопряжения интересов.

Вектор направленного развития процесса управления в соответствии с выделенными фазами «взаимодействие — сотрудничество — партнерство» представляет собой последовательность управленческих решений, направленных на анализ количественных и качественных характеристик социально-экономических субъектов, вступающих в отношения, определение точек сопряжения интересов, а также применение механизма согласования интересов, что позволяет аргументировать выбор формы взаимоотношений и в соответствии с выбранной альтернативой применять соответствующие процедуры процесса управления для достижения необходимой фазы. На основе проведенного анализа выявляются возможность взаимоотношений между социально-экономическими субъектами, сила связи между ними, возможность и глубина проникновения, требуемая степень формализации отношений в соответствии с фазой процесса управления.

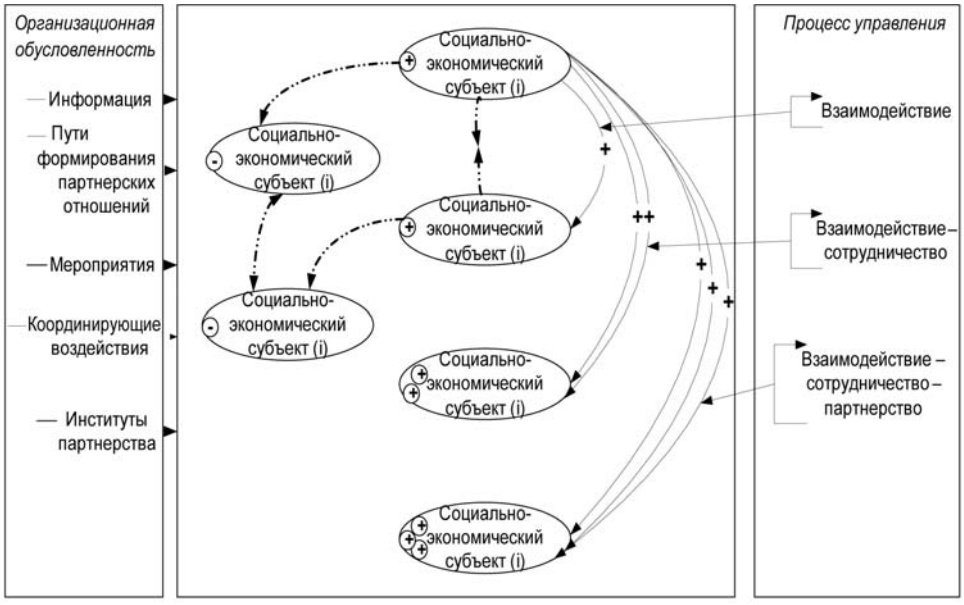

Рис. 2. Организационная обусловленность структурно-институциональных связей социально-экономических субъектов

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Т. П. ЧЕРКАСОВА

Северо-Кавказская академия государственной службы,
начальник отдела научных исследований молодых ученых, кандидат экономических наук
e-mail: TPCh@mail.ru

Глобальный экономический кризис резко актуализировал проблемы разработки и реализации государственной антикризисной политики на инновационной основе с целью возврата на траекторию устойчивого экономического роста. Государственная антикризисная политика имеет свою специфику при ее осуществлении на региональном уровне, что обусловлено особенностями геополитического положения и асимметричностью социально-экономического развития российских регионов. И сегодня России требуется новая парадигма государственной региональной политики как целостной системы спланированных, целенаправленных, рассчитанных на перспективу, согласованных, ресурсно-обеспеченных, ситуативно-разнообразных, транспарентных и легитимных государственных воздействий на территориально опосредованные социоэкономические процессы и ситуации во имя и исходя из общегосударственных интересов, включая антикризисную составляющую.

Ключевые слова: региональная экономика; кризис; экономическая политика; антикризисная программа; восстановительный рост.

Коды классификатора JEL: R11, R13.

Мировой финансовый кризис, быстро переросший в экономический, проявился в обвальном падении темпов роста и, как следствие, резком сокращении уровня жизни. Расширяющееся глобальное производство, доступность кредитных ресурсов остались в прошлом. В полной мере ощутила на себе последствия этого и российская экономика. Поток растущей выручки от экспорта нефти и нефтепродуктов резко сократился, в результате национальная экономика России резко сбавила обороты, а ее руководство вынуждено выработать новый курс, теперь уже антикризисных мер развития.

Мировой финансовый кризис 2008 года, оказал, по оценкам экспертов, масштабное негативное влияние на экономику как России в целом, так и ее регионов. Регионы страны сильно дифференцированы по экономическим показателям, соответственно кризис отразился на регионах в разной степени.

Так, спад промышленного производства в субъектах Российской Федерации по итогам I квартала 2009 года был крайне неравномерным. Лучший показатель у Ненецкого автономного округа, где промышленное производство выросло на 34,7 % по сравнению с соответствующим периодом 2008 г. Всего же 15 регионов в 2009 г. улучшили показатели по сравнению с I кварталом 2008 года. В Белгородской области показатель оказался на уровне прошлого года, а в 67 регионах ситуация ухудшилась [2].

Более чем на 30 % объем промышленного производства снизился в 6 субъектах: Чувашкой Республике, Самарской, Новгородской, Ульяновской, Нижегородской и Орловской областях. Худший результат: –38,2 % показала Орловская область.

В Москве промышленное производство в I квартале 2009 года снизилось на 23,6 %, в Санкт-Петербурге — на 20,1 %. В целом по Российской Федерации промышленность в I квартале 2009 года упала на 14,3 %. В апреле — еще более низкий показатель: –16,9 % по сравнению с соответствующим периодом 2008 г. [7].

В Ростовской области в январе-марте текущего года индекс промышленного производства составил 82,9 % к соответствующему периоду прошлого года. В I квартале в добывающей промышленности Дона объемы производства упали на 45,2 %, добыча угля сократилась на 45,1 %, обогащение (производство угольного концентрата) — на 41,9 %, а в обрабатывающем секторе объем выпуска сократился на 16,6% (в соответствующем периоде 2008 года отмечался рост на 16,1 %)[8].

Результатом влияния мирового финансово-экономического кризиса на донскую экономику являются следующие негативные тенденции, наблюдавшиеся в конце 2008 года — начале 2009 года: коммерческие банки сократили суммы выдаваемых кредитов, подняли процентные ставки на 3–6 % и в основном отказывают в кредитах промышленным

© Т. П. Черкасова, 2009

предприятиям, а также не выдают кредиты на проекты по достройке цехов и «очередей» предприятий. Так уже заморожено строительство дополнительных цехов ООО «Ростовский электрометаллургический завод», ООО «ТагАЗ».

Кроме того, в связи с неблагополучным финансовым положением и отсутствием спроса на продукцию временно приостановлена работа ряда предприятий, а их работники отправлены в отпуск без сохранения заработной платы (ООО «Ростовский электрометаллургический завод», ОАО «Аксайкардандеталь», ООО «Донской консервный завод», ООО «Стародеревянский консервный завод»), ряд предприятий проводят первую волну масштабных сокращений (ОАО «Ростсельмаш», ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов», ОАО «ТагАЗ», ООО «Эскорт», ООО «Актис»).

Обращает на себя внимание тот факт, что в 7 регионах падение реальных денежных доходов в январе–феврале 2009 г. по сравнению с соответствующим периодом 2008 года составило более 20%. В числе самых неблагополучных в данном отношении регионов оказался и г. Санкт-Петербург, где снижение реальных денежных доходов составило 21 % [5, с. 28].

В целом падение реальных денежных доходов населения является гораздо менее глубоким, чем падение российской экономики (за январь–апрель 2009 года снижение ВВП составило 9,8 % к соответствующему периоду предыдущего года [3]). Однако ситуация достаточно сильно отличается по отдельным регионам.

Все эти тенденции требуют усиления государственного регулирования экономики всеми доступными инструментами как на федеральном, так и на региональном уровне. При этом государственная антикризисная политика должна быть незамедлительной и не допустить дальнейшего снижения объемов производства и как следствие роста безработицы и сокращения спроса.

Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год дала некоторое представление о том, что делает Россия в противодействие экономическому кризису. И хотя в данном документе есть раздел, посвященный реализации антикризисных мер в субъектах Российской Федерации, целостного и подробного представления о том, что происходит на региональном уровне, он не дает.

В настоящее время уже обозначились риски, что ответственность за неэффективное противодействие кризису будет перекладываться на региональные власти (отставки глав ряда регионов; акцентированное внимание на том, чтобы руководили антикризисными комитетами и комиссиями губернаторы лично, и т. д.). В этой связи особый интерес представляют антикризисная политика, проводимая на уровне регионов совместными усилиями федерального центра и региональных властей.

Наличие документа программного характера, систематизирующего усилия по противодействию кризису, является обязательным условием обеспечения эффективности антикризисных действий. Такого рода документ должен быть реальным, глубоким по содержанию, а не формальным.

Обязательность программ предопределяется сущностью нынешнего кризиса. Кризис носит системный характер. Значит, эффективность противодействия ему должна обеспечиваться комплексом мероприятий, которые должны быть взаимоувязанными. Кроме того, должна быть ясность с общей целью всей совокупности антикризисных усилий, с задачами, которые необходимо решать, а также с принципами, на основании которых вырабатываются антикризисные мероприятия.

Таким образом, наличие программы — это не формальность, а реальный индикатор понимания существа кризиса и умения организовать работу по эффективному противодействию ему.

По состоянию на апрель 2009 года программы антикризисных действий были приняты в 28 субъектах Российской Федерации. Встречаются ситуации, когда соответствующие документы приняты, на них все ссылаются, но ознакомиться с ними достаточно трудно (к примеру, в Орловской области) [6, с. 83].

Некоторые регионы нашли выход в том, чтобы сослаться на уже соответствующий документ и тем самым снять вопрос о разработке собственной программы антикризисных программ. Так поступили, к примеру, в Тюменской области, посчитав, что главным антикризисным законом в области остается бюджет на 2009 года.

Таким образом, в целом можно констатировать, что только меньшинство регионов приняли антикризисные программы за полгода интенсивного погружения страны в кризис. Это можно объяснить недостаточным пониманием, а также тем, что до конца марта 2009 года и на федеральном уровне в России не было собственной антикризисной программы. Поэтому в условиях фактического отсутствия программного документа федерального уровня такой результат — 28 региональных программ — выглядит вполне достойным.

Обнародованная в конце марта 2009 года Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 года естественным образом простимулирует соответствующую работу и на региональном уровне. В ближайшее время следует ожидать повышенной активности регионов в разработке и корректировке собственных антикризисных программ.

Особенность федеральной политики, обозначенной в правительственной программе, состоит в стремлении активизировать деятельность региональных властей путем выделения целевых субсидий с условием обеспечения самими регионами соответствующего софинасирования. Именно в этих целях выделяются средства на реализацию программы занятости населения и социальной поддержки безработных граждан.

На условиях софинансирования реализуются и программы Фонда содействия реформированию ЖКХ (переселение граждан из аварийного жилого фонда). Общий объем осваиваемых финансовых средств с учетом долевого финансирования регионов составляет 116 млрд рублей [1, с. 11].

Будут увеличены дотации бюджетам территориальных фондов обязательного медицинского страхования с целью исполнения территориальных государственных гарантий предоставления гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи.

Также в федеральной Программе содержится упоминание о возможном субсидировании строительства и модернизации автомобильных дорог общего пользования и о переводе органов внутренних дел на финансирование только из федерального бюджета.

Таким образом, федеральный центр предусмотрел определенную прямую антикризисную финансовую поддержку регионов.

Необходимо также отметить не только прямое финансовое влияние федерального центра на антикризисные действия регионов, но и косвенное, опосредованное. К примеру, на федеральном уровне Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики был утвержден перечень из 295 системообразующих предприятий. Для поддержки этих предприятий Правительство намерено использовать такие инструменты, как дополнительная капитализация, прямая господдержка, госгарантии по кредитам.

В дополнение к данному списку уже составлен и Перечень предприятий регионального значения. Минрегион России и региональные органы власти согласовали в итоге Перечень из 1148 предприятий [4, с. 26]. То есть фактически сделали то же самое, что и на федеральном уровне.

Между тем, возможно, самая главная проблема, которая сегодня реально мешает эффективному противостоянию кризису, состоит в том, что объявленная помощь со стороны государственных органов федерального и регионального уровня демотивирует стремление предприятия к собственной активной антикризисной деятельности.

Таблица 1

Направления региональных мер по борьбе с кризисом

	Программа/план	Поддержка малого бизнеса	Социальная защита и рынок труда	Стимулирование спроса	Поддержка реального сектора	Развитие инфраструктуры	Поддержка ипотеки	Восстановление кредитования	Укрепление доходной базы бюджетов	Сокращение бюджетных расходов
Количество регионов, реализующих антикризисные программы	28	62	65	30	59	29	18	21	25	44
Количество регионов, реализующих антикризисные мероприятия	55									

Тем не менее, важно отметить, и об этом свидетельствует анализ антикризисных мер в регионах, далеко не везде местные власти ограничиваются мерами софинансирования или «примерами для подражания», реализуются собственные инициативы, которые вряд ли могут носить переломный характер. Однако они способны существенно смягчить, негативные социальные последствия кризиса.

В 55 субъектах Российской Федерации как таковых антикризисных программ нет, но зато реализуются отдельные антикризисные мероприятия.

Аналитическая оценка антикризисной политики регионов (табл. 4) позволяет выделить девять основных ее направлений: от поддержки малого бизнеса до сокращения текущих расходов бюджета. Принимаемые региональными властями меры условно можно разделить на две группы: первая направлена на поддержку местного бизнеса, вторая пытается снять социальную напряженность.

Остановимся подробнее на перечне направлений, по которым российские регионы ведут борьбу с кризисом.

1. Поддержка малого бизнеса является одним из самых распространенных в российских регионах направлений борьбы с кризисом. Наиболее распространенной мерой помощи малому бизнесу стала финансовая поддержка (микрофинансовые займы, субсидирование процентной ставки по кредитам и т. п.). Большинство российских регионов (43) реализуют соответствующие мероприятия.

В этой связи следует обратить внимание на то, что меры налогового стимулирования предусмотрели вдвое меньше регионов (21). Данный факт достаточно примечателен. Нельзя сказать, что такое положение характерно только для региональных властей, на федеральном уровне отмечается то же самое: распределение бюджетных ресурсов в виде помощи оказывается гораздо популярнее по сравнению с мерами более опосредованной поддержки, например, через льготы. Это объясняется тем, что, снижая налоги, оставляя деньги у бизнеса и таким образом материально поддерживая его, чиновники лишаются самого важного — уменьшается количество распределяемых денег из бюджета. Меньше распределяют — в меньшем объеме получают административно-статусную ренту. Вот это и является главной причиной, почему финансовая поддержка оказывается самым популярным направлением мер поддержки малого бизнеса.

Предоставление гарантий субъектам малого бизнеса реализуется в 26 регионах. По данному направлению регионы значительно опередили федеральный центр, на уровне которого институт госгарантий к маю 2009 г. так по-настоящему и не заработал.

2. Социальная защита, рынок труда. В мерах, направленных на усиление социальной защиты населения, а также на сохранение и создание рабочих мест, выделяется направление «создание новых рабочих мест» (49 регионов). 47 регионов предусмотрело необходимость профессиональной переподготовки как уже уволенных работников, так и «находящихся под риском увольнения». Такая распространенность соответствующих мероприятий объясняется наличием существенного стимула — софинансирования из средств федерального бюджета.
3. Стимулирование спроса на товары и услуги в качестве одного из приоритетов антикризисных действий регионов представлено в незначительном числе субъектов РФ.

Вполне логично, что 17 регионов встали на традиционный для российской экономической практики путь — протекционизм. Это и обеспечение приоритетности закупок продукции местных производителей; и особый контроль за закупкой продукции, произведенной за пределами регионов; разработка программы замещения импортной продукции товарами местного производителя и т. п. Тем более что на правительственном уровне с осени 2008 г. делается то же самое (повышение импортных пошлин на иномарки, преференции для российских поставщиков продукции по госзаказу и т. д.).

В целом направление «стимулирование спроса» выглядит невыразительно в палитре антикризисных действий регионов. На это следует обратить особое внимание, так как ситуация получается весьма противоречивой. Все опросы бизнеса в последние месяцы фиксируют одну и ту же картину: главной проблемой является недостаточный уровень спроса на производимые товары и услуги. В то же время власти (и региональные власти в том числе) явно недооценивают эту проблему в выработке мер антикризисной политики.

4. По поддержке реального сектора следует отметить деятельность регионов направленную на формирование своих списков системообразующих предприятий. Эта деятельность ведется в рамках работы, координируемой Минрегионом России.

В поддержке реального сектора 26 регионов сделали ставку также на реализацию мер налогового характера: снижение региональной ставки налога на прибыль до 13,5 %, полное освобождение от уплаты налога на имущество.

Необходимо отметить, что возможности регионов по использованию налогообложения в качестве антикризисной меры представляются достаточно ограниченными. Можно, конечно, снизить региональную ставку налога на прибыль, однако в условиях резкого снижения прибыльности работы предприятий эта льгота не является сколь-нибудь значимой. Более перспективным было бы снижение НДС, но это прерогатива федеральных властей.

5. Развитие инфраструктуры могло бы стать одним из наиболее эффективных направлений борьбы с экономическим кризисом. Это связано со значительным мультипликативным эффектом от вложения финансовых средств в эти сферы. Однако необходимо понимать, что возможности регионов в этом плане достаточно ограничены. Поэтому понятно, почему только 7 регионов предусмотрели возможность противостояния кризису через финансирование строительства инфраструктурных объектов.
6. Поддержка ипотеки стала для многих регионов самостоятельным направлением в реализации их антикризисной политики. Объяснение этому очевидное. До кризиса ипотечное кредитование развивалось достаточно бурно. Многие успели взять кредиты, расплачиваться по которым в условиях резкого снижения доходов, увольнений и т. п. стало проблематичным. Таким образом, в первую очередь, желая предотвратить рост социальной напряженности, региональные власти вынуждены были заниматься

проблемами ипотеки. Приоритетом здесь стала помощь в погашении кредитов (13 регионов).

7. Проблема с доступностью кредитов остается для реального сектора достаточно острой. Несмотря на то что ситуация в этом плане стала несколько лучше (во всяком случае, для предприятий отдельных отраслей), тем не менее это продолжает вызывать обеспокоенность у региональных властей. Как следствие — их реакция в виде попыток оживить кредитование реального сектора.

Тем не менее распространенность усилий по стимулированию кредитования, особенно в сравнении с другими направлениями антикризисной политики, можно признать весьма ограниченной. К примеру, решили активно взаимодействовать с банками по вопросам «оказания содействия хозяйствующим субъектам в получении кредитных ресурсов» только 8 регионов, а занялись совершением залоговых механизмов и того меньше — 4 региона.

8. Кризис обнажил давние бюджетные проблемы российских регионов. Однако до настоящего времени полного осознания глубины этих проблем пока нет. Объясняется это просто: возможности федерального бюджета 2009 г. позволяют обеспечить сбалансированность бюджетов субъектов Российской Федерации. Вполне понятно, почему всего 7 регионов предусмотрели в качестве антикризисной меры мобилизацию дополнительных поступлений: это и размещение на банковских депозитах временно свободных средств краевого бюджета, и налогообложение земель под многоквартирными домами и т. д.
9. Сокращение бюджетных расходов — более популярное направление антикризисной политики субъектов Российской Федерации по сравнению с повышением доходов. Меры по эффективному управлению бюджетными средствами предусмотрены в 23 из них. А 21 регион даже пошел на снижение расходов на обеспечение деятельности органов государственного управления. Здесь и приостановка выплат премий чиновникам, и даже сокращение расходов на загранкомандировки и т. п.

Что касается Ростовской области, то на сайте администрации Ростовской области опубликован План действий по обеспечению устойчивого социально-экономического развития Ростовской области. Он включает в себя следующие направления деятельности:

1. Организация мониторинга социально-экономического развития Ростовской области.
2. Исполнение областного бюджета и собираемость налогов.
3. Меры по обеспечению устойчивого развития в промышленности, банковской сфере и на потребительском рынке.
4. Поддержка предпринимательской активности в сфере малого бизнеса.
5. Сохранение стабильной ситуации на рынке труда и обеспечение устойчивой ситуации в социальной сфере.
6. Меры по обеспечению устойчивого развития в строительстве.
7. Меры по обеспечению стабильного развития в АПК, на транспорте, в связи.

Также в целях совершенствования государственной политики, координации мероприятий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики, губернатором Ростовской области было постановлено создать Комиссию по обеспечению устойчивого социально-экономического развития Ростовской области.

Комиссия является постоянно действующим совещательным органом, который создан для координации действий областных и федеральных властных структур, научных и общественных организаций, предпринимательского сообщества при разработке и реализации антикризисных мероприятий. Возглавляет комиссию губернатор В. Чуб.

14 апреля 2009 года на расширенном заседании комиссии выступил губернатор Ростовской области. В своем вступительном слове В. Чуб подробно охарактеризовал положение дел в области. Губернатор подчеркнул, что только за последнее время с рабочими визитами на Дону побывали руководители самого высокого уровня. В результате удалось решить немало значимых для региона вопросов: заработал ОАО «Ростсельмаш», получено подтверждение о вводе в 2009 г. второго блока Волгодонской атомной станции, продолжается строительство двух важных объектов мостового строительства, подписано соглашение о развитии комплекса по производству мяса индейки «Евродон».

Принимаемые Правительством РФ и администрацией области меры по стабилизации ситуации в экономике региона приносят свои плоды.

В феврале—марте 2009 года в регионе постепенно начал расти индекс промышленного производства, падение которого отмечалось с октября 2008 года по январь 2009 год. Сегодня увеличивают объемы обрабатывающие отрасли и, что показательно, растет генерация электроэнергии. На протяжении 6 месяцев сохраняется положительная динамика в сельхозпроизводстве [9].

Подводя итог, хочется отметить, что ресурсы региональных властей по борьбе с кризисом ограничены. У них нет макроэкономических инструментов, нет «подушки безопасности», сформированной ранее за счет нефтегазовых сверхдоходов. Этот инструментарий в руках федерального правительства, и именно оно сегодня в первую очередь занимается борьбой с кри-

зисом. Лучшее, что может сделать региональная власть для борьбы с кризисом — это всячески поддерживать инвестиционные проекты, которые дают дополнительные рабочие места и налоги.

Кроме того, в качестве антикризисных мер можно предусмотреть продолжение софинансирования по строящимся предприятиям. В Ростовской области это нефтеперерабатывающий завод в Новошахтинске, заводы компаний «Кока-кола» и «Пепси-кола» в Азовском районе и Азове, сыродельный завод в Семикаракорах, мясокомбинат «Оптифуда».

Также для региона очень важно запустить новые производства. Важно, чтобы это были проекты, которые действительно создают новую добавленную стоимость. То есть не замещение одного производства другим, возможно, более эффективным, но с тем же объемом продаж из нашего региона, а создание новой индустрии, абсолютной прибавки к региональному валовому продукту.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Глазьев С.* Перспективы социально-экономического развития России // Экономист. 2009. № 1.
2. Доклад о социально-экономическом положении субъектов Российской Федерации в I квартале 2009 года // www.minregion.ru.
3. Доклад «Социально-экономическое положение России» и «Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации» за апрель 2009 года // www.gks.ru.
4. *Зверев А.* Базовые промышленные предприятия: оценка текущей ситуации // Экономист. 2009. № 2.
5. Качество и уровень жизни населения: территориальный разрез // Экономист. 2009. № 2.
6. *Лаврикова Н.* Социально-экономическое развитие региона (на примере Орловской области) // Экономист. 2009. № 1.
7. О промышленном производстве в январе—апреле 2009 года // www.gks.ru.
8. Об итогах социально-экономического развития Ростовской области за январь — март 2009 года // www.rostov.gks.ru.
9. Полгода работы в условиях кризиса // www.donland.ru.

НОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ МУНИЦИПАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

М. Е. МАТЕРИКИН

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,
аспирант кафедры «Экономика и управление»,
e-mail: 89184059223@mail.ru

Главной целью данной статьи является рассмотрение возможности построения эффективной системы управления затратами учреждения на основе разработки комплекса нормативов и норм затрат муниципального учреждения здравоохранения. Определены объекты калькуляции затрат. Приведен анализ расчета норм затрат на федеральном уровне, региональном и уровне лечебно-профилактического учреждения.

Ключевые слова: управление затратами; нормирование; муниципальное учреждение здравоохранения; калькуляция затрат; классификация затрат.

Коды классификатора JEL: L65, R51, R58.

Эффективная система управления затратами муниципального учреждения здравоохранения должна строиться на основе комплекса нормативов и норм затрат учреждения, отвечающих требованиям высокого качества и доступности медицинской помощи.

Наиболее полная и достоверная калькуляция себестоимости решает проблемы правильного установления цены медицинских услуг, определения эффективности деятельности учреждения. Выбор объекта калькуляции себестоимости в учреждении здравоохранения зависит в первую очередь от способа оплаты медицинской помощи. Методическими рекомендациями, утвержденными приказом Федерального фонда обязательного медицинского страхования, определены следующие способы оплаты:

Финансирование стационара по смете расходов на основании заключенного договора с согласованными объемами помощи (количество пролеченных больных, количество операций и т.д.).

Оплата фактически понесенных затрат за госпитализацию каждого пациента (на основе детализированной калькуляции по фактически оказанным услугам).

Оплата услуг, оказанных в стационаре по количеству фактически проведенных пациентом койко-дней в отделении стационара (также возможно разделить финансирование койко-дней и не вошедших в их стоимость операций, сложных исследований, врачебных манипуляций).

Оплата услуг, предоставленных в стационаре по усредненной стоимости лечения одного пациента в профильном отделении.

Оплата услуг, оказываемых в стационаре за законченный случай госпитализации по тарифам, которые устанавливаются в соответствии с принятой классификацией (клинико-статистические группы, медико-экономические стандарты и т.п.) [1].

Исходя из предложенных способов оплаты медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования можно определить следующие объекты калькуляции:

Койко-день, пациенто-день, количество посещений и пр. Койко-день — количество дней пребывания пациента в стационаре. Себестоимость одного койко-дня определяется отношением затрат за определенный период к количеству койко-дней в этом периоде. При этом стоимость койко-дня может исчисляться исходя из совокупных затрат учреждения за определенный период или на основе прямых затрат на оказание медицинской помощи. Во втором случае затраты на оказание лечебно-диагностических процедур, приемного отделения, анестезиологической службы, административно-управленческие расходы, не включаемые в себестоимость койко-дня, оплачиваются отдельно.

Медицинская услуга — мероприятие или комплекс мероприятий, направленных на выявление, профилактику, диагностику и лечение заболеваний. Каждое мероприятие имеет самостоятельное законченное значение и определенную стоимость. В качестве объекта калькуляции могут выступать простые, сложные, комплексные медицинские услуги.

Простая медицинская услуга — единичная услуга, которая не поддается делению.

Сложная медицинская услуга — набор простых медицинских услуг, требующих для своей реализации квалифицированного персонала, специализированного технического оснащения, помещений и т. д.

© М. Е. Материкин, 2009

Комплексная медицинская услуга — набор сложных и/или простых медицинских услуг, которые заканчиваются проведением профилактики, установлением диагноза или окончанием проведения определенного этапа лечения (стационарный, реабилитационный и т. д.) [2].

Калькуляция себестоимости медицинской услуги осуществляется в разрезе калькуляционных статей по следующей формуле:

$$C/c = \sum Q_i * P_i + Кз_i,$$

где Q_i — объем i-го ресурса,

P_i — цена i-го ресурса,

$Кз$ — косвенные затраты i-го ресурса.

Законченный случай лечения. Себестоимость законченного случая лечения по рассчитанным стандартам включает в себя стоимость диагностики и медицинских услуг при лечении больного по всем статьям затрат экономической классификации.

Оплата за услуги является наиболее затратным и наименее поддающимся контролю методом, который ведет к резкому увеличению расходов на стационарную помощь. Оплата за койко-день ведет к тому, что больницы постепенно превращаются в социальные учреждения, где персоналу выгодно, чтобы пациенты находились в больнице как можно дольше и с наиболее легкими заболеваниями. Оплата за пролеченного больного является достаточно прогрессивным методом, стимулирующим врачей интенсифицировать лечебно-диагностический процесс, сокращать сроки госпитализации, повышать качество помощи. Но его использование требует определенной готовности и медицинских учреждений, и плательщиков к определенным способам администрирования, контроля обоснованности назначаемого лечения.

Калькуляция себестоимости медицинской услуги осуществляется на основе выделения следующих классификационных групп затрат:

1. Прямые затраты:
   - — заработная плата и начисления при сдельной системе оплаты труда;
   - — материальные затраты: продукты питания, медикаменты и перевязочные средства;
   - — приобретение услуг сторонних организаций для оказания конкретной медицинской услуги.
2. Косвенные:
   - — оплата труда основного медицинского и административно-управленческого персонала, начисления;
   - — материальные затраты: материалы для учебных, научных и других целей, хозяйственные материалы и канцелярские принадлежности, топливо и ГСМ, прочие материалы;
   - — приобретение услуг транспортных, коммунальных, услуг по содержанию имущества и прочих.

В разрезе данных классификационных групп формируются нормативы затрат на конкретную медицинскую услугу по следующим показателям:

Объем лекарственных средств, расходных материалов и изделий медицинского назначения.

Перечень необходимого медицинского оборудования.

Количество, продолжительность диагностических и лечебных процедур, манипуляций (выработка медицинского персонала, продолжительность пребывания больного в палате, продолжительность использования основных средств).

$$H_з = \sum H_{рi} * H_{цi} = H_{мз} * H_ц + H_{тз} * H_ц + H_{ОПР} * H_ц + H_{ОХР} * H_ц,$$

где $H_з$ — норма совокупных затрат,

$H_{рi}$ — норматив объема затрат i-го ресурса,

$H_{цi}$ — норматив цены i-го ресурса,

$H_{мз}$ — норматив объема материальных затрат,

$H_{тз}$ — норматив трудовых затрат,

$H_{ОПР}$ — норматив общепроизводственных затрат,

$H_{ОХР}$ — норматив общехозяйственных затрат.

Нормативы объема медицинской помощи, а также финансовые затраты на единицу объема определяются на федеральном уровне утверждаемым ежегодно постановлением Правительства Российской Федерации «О программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на очередной финансовый год». Нормативы финансовых затрат на единицу медицинской помощи (койко-день, пациенто-день и пр.) учитывают издержки на заработную плату, начисления на оплату труда, обеспечение медикаментами и перевязочными средствами, приобретение продуктов питания, инвентаря, медицинских инструментов и прочих материальных запасов, а также иные расходы.

На федеральном уровне разрабатываются отраслевые стандарты медицинской помощи и протоколы ведения больных, которые носят рекомендательный характер. Начиная с 2004 года Министерством здравоохранения и социального развития РФ было создано более 600 стандартов. Данные стандарты регламентируют необходимые врачебные манипуляции, применение определенных лекарственных средств, хирургических вмешательств и прочих видов лечения. Порядок оказания медицинских услуг определяют списки необходимого медицинского обо-

рудования, количество сотрудников в отделениях, численность пациентов, приходящаяся на одного лечащего врача.

На региональном уровне расчет нормативов затрат проводится по нескольким направлениям.

Во-первых, это адаптация утвержденных постановлением Правительства РФ федеральных нормативов к условиям регионов с учетом особенности потребления и стоимости медицинских услуг на их территории в зависимости от состава населения (пол, возраст), степени и структуры заболеваемости населения, климатических и географических условий, транспортной отдаленности пунктов медицинской помощи от населенных пунктов, а также социального и экономического уровня развития региона.

Во-вторых, путем проведения в субъектах РФ основательных научных исследований уровня востребованности и структуры потребления медицинской помощи и затрат на ее оказание, а также на основе федеральных стандартов разработка медико-экономических стандартов. Стандартизация оплаты услуг на основе медико-экономических стандартов оказанной медицинской помощи дает возможность исчислять реальную стоимость медицинских услуг и служит информационной основой для формирования программы контроля и управления качеством медицинской помощи на уровне лечебного учреждения, органа управления здравоохранения, территориального фонда обязательного медицинского страхования и страховых медицинских организаций.

На уровне лечебно-профилактического учреждения также могут быть разработаны стандарты оказания медицинской помощи. Стандарты медицинской организации должны быть гармонизированы и не противоречить следующим категориям документов в области здравоохранения:

- ❖ федеральным законам, включая общие и специальные технические регламенты;
- ❖ национальным стандартам Российской Федерации (ГОСТ Р) на объекты стандартизации в области здравоохранения;
- ❖ общероссийским классификаторам технико-экономической информации;
- ❖ отраслевым стандартам и классификаторам в области здравоохранения до их замены или отмены в установленном порядке.

Система стандартов организации создается и развивается с учетом требований Решения коллегий Министерства здравоохранения РФ, Государственного комитета РФ по стандартизации, метрологии и сертификации, Совета исполнительных директоров территориальных фондов ОМС от 03.12.1997 № 14/43/6-11 «Об основных положениях стандартизации в здравоохранении», Приказа Министерства здравоохранения РФ и Федерального фонда ОМС № 12/2 от 19.01.1998, принципов, правил и требований, установленных в стандартах Государственной системы стандартизации РФ, Руководства ISO/IEC 2:1996 (E/F/R) и в соответствии с основополагающими документами Системы стандартизации в здравоохранении. Порядок разработки, согласования, принятия, внедрения и ведения системы стандартов организации, гармонизированный с требованиями Системы стандартизации в здравоохранении, определен отраслевым стандартом ОСТ 91500.01.0001-2000.

В соответствии с ОСТ 91500.01.0007-2001 Система стандартизации в здравоохранении предусматривает иерархическую, по уровням управления здравоохранением в Российской Федерации подчиненность и согласованность нормативных документов по стандартизации в зависимости от уровня их принятия. Стандарты нижестоящего субъекта не должны нарушать обязательные требования и нормы, установленные в нормативных документах по стандартизации, принятых на вышестоящем уровне.

Контроль за соблюдением нормативов затрат на оказание медицинской помощи осуществляется на всех уровнях государственной власти. Однако наиболее эффективное исполнение контрольной функции реализуется на локальном уровне. Во многом оно зависит от грамотно выстроенной системы управления затратами учреждения здравоохранения, в частности применяемых методов контроля, которые могут быть классифицированы по двум основным группам:

Органолептические методы: инвентаризация, контрольные замеры работ, экспертиза, служебное расследование, эксперимент и др.

Расчетно-аналитические методы: проверка отчетности, информационное моделирование, статистические расчеты, социально-экономический анализ выявленных отклонений фактических данных от нормативов затрат. [3]

Наличие и причины отклонений показателей затрат являются важным критерием качественной оценки работы сотрудников. Эффективность системы управления отклонениями обусловлена построением оптимального алгоритма определения ответственности за их возникновение.

Любое отклонение, как положительное, так и отрицательное чаще носит негативный характер. Во-первых, перерасход материальных ресурсов на одни цели может стать причиной дефицита ресурсов на другие в течение отчетного периода, во-вторых, он, несомненно, влечет рост конечной суммы затрат. Отрицательное отклонение может означать, что часть материальных ресурсов не достигла своих конечных целей, что могло сказаться на качестве медицинской помощи.

Для дальнейшего анализа отклонений используется ряд классификаторов: классификатор степени угрозы отклонений от плана, классификатор мер наказания и др. При этом важно учитывать, что трудоемкость, дороговизна процесса формирования классификаторов окупается высокой эффективностью дальнейшего осуществления процесса управления затратами.

Одним из примеров методики анализа выявленного отклонения материальных затрат ответственного лица служит трехуровневая модель: оценка степени угрозы выявленных отклонений по балльной системе, анализ влияния фактора периодичности возникновения отклонения на данном участке, определение меры наказания виновных лиц.

На основе аналитической таблицы (табл. 1) определяется степень угрозы отклонений фактического значения затрат от планового по бальному принципу. Вся совокупность материальных затрат группируется по качественным характеристикам (например, статьи калькуляции). Каждая группа может быть разделена на несколько ценовых диапазонов. Далее формируются диапазоны выявленных отклонений: по количеству и по стоимости отклонения в натуральном, денежном и процентном выражении.

Таблица 1

Классификатор степени угрозы отклонений

Группы материальных расходов	Медикаменты			ГСМ	Канцелярия	…
Подгруппы (ценовой диапазон)	До 100 р.	100–1000 р.	Свыше 1000р.			
Диапазон отклонений (в натуральных, денежных единицах или в процентах от плана)						
До 25 ед.	*	*	***	*		
25–75 ед.	**	**	****	*	*	
Свыше 75 ед.	**	***	*****	**	*	

***** — *количество баллов.*

В зависимости от диапазона отклонений каждой подгруппе (группе) материальных затрат выставлена определенная категория сложности по пятибалльной шкале, согласно которой впоследствии и определяется степень вины руководителя центра ответственности. Чем выше балл угрозы конкретного отклонения, тем больший ущерб оно может нанести учреждению в целом. Во-первых, оценивается ущерб, который нанес или мог нанести факт данного отклонения процессу оказания медицинской помощи: вовремя ли и в полном ли объеме осуществлялось снабжение отделений учреждения, во-вторых, рассчитывается экономический эффект. Кроме того, на степень вины ответственного лица влияет то, были ли прецеденты, характер (количество, сумма, наименование и др.), стаж работы и др.

Таблица 2

Таблица периодичности

Повторяемость	*	**	***	****	*****
Впервые				+	++
От 2 до 3 раз		+	++	+++	+++
От 3 раз	++	++	+++	+++ (++++)	++++

+ — учитывается,
++ — утяжеляет наказание,
*+++ — прибавляет *,*
++++ — вопрос об увольнении.

Далее согласно классификатору мер наказания виновных лиц определяются конкретные действия административного воздействия.

Таблица 3

Классификатор мер наказания

Степень угрозы	Материальное взыскание	Лишение премии	Выговор
*	–	–	Устное замечание, выговор
**	–	Частично до 1/3	Устное замечание, выговор
***	50 %	Частично до 1/2	Выговор в письменной форме
****	В полном объеме по рыночной стоимости	В полном объеме	Строгий выговор
*****	В полном объеме стоимостного выражения последствий	В полном объеме	Строгий выговор, вопрос об увольнении

Необходимо учитывать, что система управления отклонениями показателей затрат должна индивидуально адаптироваться к конкретному учреждению в зависимости от специфических особенностей трудового коллектива. Данный подход к управлению отклонениями фактических затрат от плановых может гарантировать повышение производительности труда и, как следствие, мотивировать основной производственный персонал к рациональному использованию ресурсов через выстроенную в учреждении систему материальных и нематериальных стимулов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Федерального фонда обязательного медицинского страхования от 18.10.1993 г. б/н «Методические рекомендации по выбору способа и организации оплаты медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования граждан Российской Федерации».
2. ОСТ 91500.01.0007-2001. Система стандартизации в здравоохранении. Основные положения. Введ. 2001-07-01 М.: Изд-во стандартов, 2007.
3. *Стародубов В. И. и др.* Оптимизация процесса принятия и контроля реализации управленческих решений: Методические рекомендации № 99/197. М., 2002.

ПРОСТРАНСТВО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ МУНИЦИПАЛИТЕТА

М. А. ГАЛУШКО

Майкопский государственный технологический университет, соискатель кафедры «Исследование систем управления и региональной экономики», 352700, Майкоп, ул. Первомайская, 191

В. И. ЗАРУБИН

Майкопский государственный технологический университет, профессор кафедры «Исследование систем управления и региональной экономики», 352700, Майкоп, ул. Первомайская, 191

Систему муниципального образования предлагается рассматривать как совокупность пересекающихся подпространств, в рамках которых реализуются различные виды взаимодействий субъектов, участвующих в развитии территории. В статье проанализирован характер взаимодействий в выделенных зонах, рассмотрено содержание вектора стратегического управления муниципальным образованием.

Ключевые слова: муниципальное образование; система взаимодействий; стратегическое управление.

Коды классификатора JEL: R51, R58.

В современных условиях управления муниципальным образованием (МО) обостряются противоречия между интересами различных хозяйствующих субъектов, затрудняется необходимое согласование их действий. Это особенно проявляется при формировании рыночных отношений, что характерно для настоящего этапа российских реформ, поэтому требуется использование активных организационных форм и механизмов централизованного управленческого воздействия [1]. Практика муниципального управления последних лет показывает ряд положительных примеров развития внутримуниципальных взаимодействий (Новгород и Новгородская область, Краснодар) в процессах реализации инвестиционной политики [4].

В современных условиях сущность управления социально-экономическим развитием муниципального образования состоит в целенаправленном воздействии органов местного самоуправления на все субъекты хозяйствования, расположенные в границах муниципального образования, с соблюдением принципа баланса интересов преимущественно на договорной основе при условии полной экономической ответственности партнеров, обеспечивающем повышение качества жизни населения.

Основываясь на содержании предыдущего раздела, следует отметить, что в рассматриваемой нами муниципальной системе существует совокупность подпространств, опосредующих различные виды взаимодействий в процессах реализации стратегического управления МО (рис. 1):

1. Материальное подпространство включает реальные процессы воспроизводства, распределения и потребления ресурсов;
2. Информационное подпространство является результатом ментального (психологического) отображения первого и включает процессы формирования информационного образа среды, а также коллективное конструирование агентами на этой основе нового образа первого подпространства;
3. Социальное подпространство объединяет процессы формирования и развития социальной, этнической и политической среды.

Данные подпространства взаимодействий находятся в определенных отношениях, которые определяются концентрацией различных видов взаимодействий. Очевидно, что стратегическое управление МО реализуется во всех выделенных секторах муниципальных взаимодействий. При этом целесообразно предположить, что стратегический вектор взаимодействий населения, хозяйствующих субъектов и системы управления наиболее полно реализуется в интегрированном подпространстве — секторе 7 рис. 1.

© М. А. Галушко, В. И. Зарубин, 2009

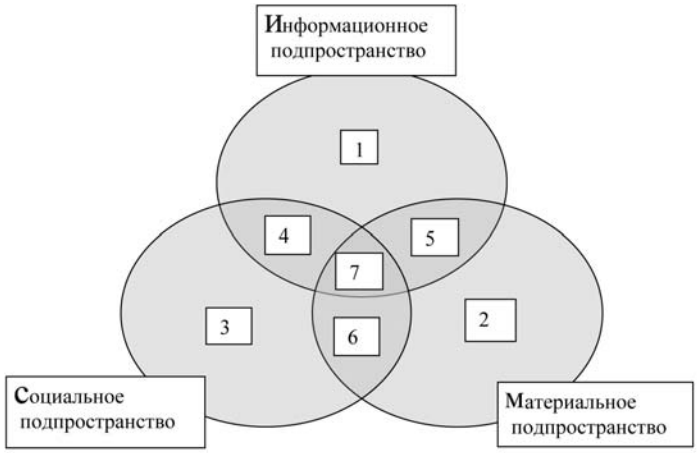

Рис. 1. Подпространства взаимодействий в системе стратегического управления МО

Представляется, что в секторе 7 происходят наиболее важные взаимодействия в смысле стратегического развития МО. К их числу предлагается отнести:

— выработку общего понимания происходящих в экономике МО изменений и единой позиции по отношению к ним;
— определение направления развития МО;
— выяснение в результате обсуждений и обмена информацией наиболее вероятного поведения государственных, общественных и частных организаций, действующих в сфере экономической политики;
— создание общих основ для совместной работы по укреплению экономического потенциала жителей города, локальных общин по месту жительства и предприятий;
— содействие субъектам экономической политики в принятии ими решений, позволяющих повысить целенаправленность и скоординированность действий;
— формирование направлений развития экономической основы местного сообщества.

Субъекты взаимодействий используют различные институциональные структуры и соответствующие механизмы координации своей деятельности в зависимости от целей взаимодействий и характеристики соответствующего подпространства. В каждом подпространстве взаимодействуют все субъекты муниципального образования: население, хозяйствующие субъекты, система управления МО. При этом характер взаимодействий обусловливается пространством их протекания. Так, в подпространстве 1 реализуются следующие взаимодействия:

- ♦ мониторинг основных производственных, социально-экономических, финансовых показателей, результаты которого являются отправной точкой во взаимодействиях в других подпространствах;
- ♦ многосторонний анализ сложившейся экономической, политической, социальной конъюнктуры в МО. Деятельность системы управления должна строиться с учетом различных факторов, влияющих на жизнедеятельность местного сообщества;
- ♦ средства, используемые в информационном подпространстве, являются своего рода связующим звеном между процессом управления и социумом. Посредством передачи информационных данных происходит обмен взаимных ожиданий и требований субъекта и объекта управления;
- ♦ развитие местных СМИ: газеты, радио, телевидение необходимы для реализации информационной деятельности в МО;
- ♦ формирование активных общественных структур. Поскольку разработка эффективной системы самоорганизации локального сообщества является важной целевой установкой при организации взаимодействия власти, общества и бизнеса, актуализируется потребность активизации местных инициатив и деятельности местного самоуправления.

В секторе 2 осуществляются следующие виды взаимодействий:

- • реализуются процессы непосредственного использования ресурсной базы на основе выработанных планов (стратегий) развития МО и с учетом интересов местного сообщества;
- • анализируя внутренние и внешние факторы, коммерческие структуры воплощают в жизнь свои цели и задачи. Однако этот процесс происходит совместно с другими участниками взаимодействий в системе стратегического управления МО. Социальное подпространство «поставляет» квалифицированные кадры, информационное подпространство оказывает информационную поддержку местным экономическим элитам;
- • разрабатываются, кратко-, средне- и долгосрочные планы развития отдельных хозяйствующих субъектов с учетом территориальной, климатической, социальной специфики данного муниципального образования;

• осуществляется весь комплекс экономических, производственных отношений, формируется локальная финансовая, рыночная инфраструктура.

Что касается подпространства 3, то в его зоне происходит формирование общественного мнения по различным сферам жизнедеятельности местного сообщества, разрабатываются различные социально-экономические нормативы, осуществляется их донесение до органов муниципального управления. В рамках рассматриваемого подпространства население оказывает корректирующее воздействие на решения, принимаемые управляющими структурами, и касающиеся жизненно важных аспектов существования социума. Кроме того, сектор 3 характеризует качество взаимоотношений хозяйствующих субъектов и жителей МО уровень социальной ответственности предприятий и соответствующую ответную реакцию на их деятельность со стороны населения.

Отметив выше, что в каждом из рассматриваемых подпространств происходит концентрация тех или иных взаимодействий участников развития территории, можно предположить усиление интеграционных связей, формирование социальных сетей взаимодействий между местной властью и населением в секторе 4, который, на наш взгляд, характеризуется:

— вовлечением населения в процесс управления территорией на основе развития коммуникаций и социальных сетей;
— дифференцированным изменением социальных ценностей и норм поведения, развитием институтов гражданского общества с целью развития рыночных отношений;
— развитием социальной сферы, что должно привести к увеличению числа квалифицированных специалистов, способных к производительному труду в сфере бизнеса;
— готовностью и способностью администрации местного самоуправления к формированию коммуникативных связей в местном сообществе.

Подпространства 5 и 6 отличаются наличием в них процессов создания и использования ресурсов, коммерческих и имущественных отношений. В секторе 5 деятельность участников экономических взаимодействий направлена:

❒ на укрепление финансово-экономической самостоятельности муниципального образования через увеличение доходной базы бюджета;
❒ снижение уровня дотационности за счет использования производственного потенциала хозяйствующих субъектов;
❒ подготовку основ для формирования благоприятного хозяйственного и инвестиционного климата в районе;
❒ увеличение производственной мощи предприятий, функционирующих на территории МО, выход на новые рынки.

Соответственно в секторе 6 концентрируются взаимодействия, культивируемые экономически активными слоями местного населения. В связи с этим здесь осуществляются мероприятия по созданию различных элементов рыночной инфраструктуры, а также формированию экономического механизма для привлечения капиталов (лицензирование, аренда).

Проанализировав типы взаимодействий в трех предложенных подпространствах, отметим, что в каждом конкретном случае представляются целесообразными конкретизация, корректировка указанных процессов в соответствии с изменениями социально-экономического положения МО, выявленными в рамках мониторинга состояния хозяйствующих субъектов, на пути достижения стратегических целей, а также изменениями взглядов местного сообщества на развитие территориально-локализованной системы. Кроме того, представляется необходимым отметить, что степень концентрации взаимодействий, их эффективность в том или ином подпространстве во многом предопределяется наличием необходимого для этого ресурсного обеспечения.

В ходе реализации муниципальной стратегии развития используются различные виды ресурсов, имеющие различную природу: финансовую (денежные средства, ценные бумаги, страхование); социальную (заработная плата, предпринимательские способности, профессиональные требования); материальную (здания, сооружения, технологические линии); природную; управленческую (структура управления, скорость принятия решений, коммуникации, качество управления) [3]. В зависимости от целевых установок в секторах рассмотренных подпространств взаимодействий, группы ресурсов в реальности могут представлять собой сложную комбинацию других видов ресурсов. Однако ресурсы, как правило, являются ограниченными в рамках конкретного пространственно-временного интервала. Поэтому система муниципального управления вынуждена пересматривать выработанные приоритеты развития местной территории относительно наличия (размеров) необходимой ресурсной базы, что является серьезным тормозом на пути достижения единой социально-экономической стратегии развития МО.

Общий вектор взаимодействий субъектов МО может быть представлен тремя составляющими: оперативной, тактической и стратегической. Вектор внутримуниципальных взаимодействий проявляется при комплексной реализации его компонентов. Важно отметить, что реализация каждой из рассматриваемых составляющих должна осуществляться различными комбинациями взаимодействий участников процесса развития территории. Например, общая стратегия развития формируется с учетом интересов всех субъектов МО (органы управления, население, хозяйственные единицы).

Перманентные оперативные действия направлены на достижение периодически возобновляемого комплекса задач каждого из непосредственных участников развития МО. Как справедливо отмечают авторы работ [2], проблема целеполагания традиционно оставалась вне поля зрения специалистов: подразумевалось само собой, что цели уже выбраны и заниматься этим вопросом совершенно необязательно. Однако динамично развивающиеся современные экономические реалии влекут за собой пересмотр основных принципов и подходов к управлению региональными и муниципальными системами.

Известно, что подготовка управленческих решений в отношении такого объекта, как муниципальное образование, базируется на институциональном (связанном с исследованием проблем и предпосылок формирования рыночной среды на территории, поведения различных хозяйствующих субъектов с учетом формальных и неформальных практик), системном (учитывающем взаимодействие подсистем территории «бизнеса», «власти» и «населения») и методологическом подходах, а также на принципах устойчивого развития (предполагающего преобразование социально-экономической системы, сочетающего изменение и стабильность, когда развитие не выходит за пределы управляемости) [5].

В связи с этим видоизменение структуры целей и задач на уровне оперативной, тактической, иногда стратегической составляющей объясняется тем, что муниципальное образование можно отнести к системам с гибкими внутрисистемными связями. В этом случае характерной чертой планирования развития является то, что программа функционирования элементов не рассчитывается заранее, а определяется совокупностью условий внешней среды и поведением системного элемента.

Муниципальные системы не имеют четкой иерархической структуры, состоят из множества относительно независимых элементов, что создает предпосылки для возникновения процессов самоорганизации, предполагающих при определенных условиях возможность изменения программы функционирования и внутренней структуры системы. Поэтому стратегирование является перманентным процессом формирования устойчивого саморазвивающегося местного сообщества. Принимая во внимание сложность процессов управления самоорганизацией, важнейшее значение приобретают методы идентификации состояния системы и построения моделей прогноза и управления.

Учитывая способность в процессе адаптации изменять не только параметры, но и свою структуру, а также слабость структурообразующих компонентов вектора управления (правового и экономического) на мезоуровне, муниципальные социально-экономические системы могут быть отнесены именно к системам с гибкими связями. Превалирующее значение в совокупности функций управления данными системами играет функция координации взаимодействий, обеспечивающая реализацию некоторых правил для функционирования хозяйствующих субъектов в конкретном муниципальном образовании. Они разделяются на три основных класса: 1) правила, определяющие членство в группе; 2) правила регулирования частного поведения субъекта внутри группы; 3) правила регулирования взаимосвязей между субъектами внутри группы. Подобные правила могут закрепляться в нормативно-правовой документации либо вырабатываться самой природой социально-экономического сотрудничества элементов муниципального образования. Однако процесс координирования невозможен без разработки системы научно обоснованных целей, что является ключевой проблемой при осуществлении любого эффективного управления.

Региональная экономика представляет очень сложную вероятностную систему, имеющую гомеостатическую природу. При этом под гомеостатом предлагается понимать регулятор поддержания системы в заданных параметрах или характеристиках [4]. Исследование функционирования таких систем, как региональная экономика необходимо осуществлять в комплексе с возмущениями, которые возникают в результате изменений, происходящих как в окружающей среде, так и в самой системе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамеску А., Кистанов В.* Региональные программы: перспективные вопросы // Экономист. 1997. № 3.
2. *Волкова В. Н., Чабровский В. А.* Цель: прогнозирование, анализ, структуризация. СПб., 1995.
3. *Самогородская М. И.* Разработка механизма управления региональной инвестиционной стратегией // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 4.
4. Стратегия развития муниципального образования. Нижний Новгород, 2001.
5. http://sopssecretary.narod.ru.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Д. И. ОЗДИЕВ

Кисловодский институт экономики и права,
аспирант
e-mail: idris.73@mail.ru

В статье рассматриваются теоретические и практические проблемы формирования эффективной региональной социально-экономической политики на муниципальном уровне в условиях развивающегося кризиса. Важное место отводится проблеме выделения бюджетных средств на финансирование расходов муниципальных бюджетов.

Ключевые слова: региональная политика; местное самоуправление; финансирование местного развития; проблемы местного развития.

Коды классификатора JEL: R58.

В социально-экономической жизни Чеченской Республики наступает один из самых ответственных этапов стабилизации — муниципальные выборы, которые назначены на октябрь. В республике уже началась активная подготовка к их проведению.

Однако проведение выборов — это только организационная предпосылка формирования эффективной региональной социально-экономической политики на муниципальном уровне. Главное — сформировать новую бюджетную систему. Создание органов исполнительной власти на местах предполагает, что в каждом районе республики будет сформирован свой бюджет, эффективное использование которого становится важнейшей задачей муниципального управления.

В ходе подготовительной работы республиканским Парламентом установлены границы муниципальных образований, приняты 14 базовых законов, 17 законов по образованию муниципалитетов и 2 закона, определяющих деятельность органов местного самоуправления. Всего будет избрано 2565 депутатов представительных органов муниципальных образований [1].

В настоящее время основное внимание научного и экспертного сообщества преимущественно сосредоточилось на исследовании начавшегося глобального финансового кризиса, последовательно превращающегося в экономический. Между тем, в текущем году ждет своего решения еще одна, не менее важная для российской экономики проблема — полное завершение реформы местного самоуправления, что должно либо стать долгожданным основным фактором эффективного функционирования муниципальных экономических структур, либо в очередной раз в нашей истории затянувшиеся ожидания окажутся напрасными.

Как известно, в октябре 2005 года посредством федерального законодательства был осуществлен перенос окончательной реформы местного самоуправления с 1 января 2006 года на 1 января 2009 года. Таким образом, Федеральный Закон РФ от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» вступил в силу (за исключением территории Чечни и Ингушетии). До этого времени был установлен переходный период, в течение которого законами субъектов РФ мог определяться порядок решения вопросов местного значения во вновь образуемых поселениях. Кроме того, допускалась возможность решения вопросов местного значения в этих вновь сформированных поселениях органами местного самоуправления муниципального района. Была определена и пропорциональная схема дотаций из региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) с использованием показателей фактических или прогнозируемых доходов и расходов бюджетов муниципальных районов.

К вопросам местного значения оказались отнесены главные составляющие приоритетных национальных проектов — образование, здравоохранение и строительство жилья. Поэтому активное взаимодействие органов государственной власти и местного самоуправления, интеграция местного, регионального и национального хозяйств становятся главными факторами успеха в достижении целей этих национальных проектов.

Будучи заинтересованным в повышении качества образования, здравоохранения и жилищных условий населения, государство стало расширять софинансирование этих важнейших направлений социального развития, однако только на муниципальном уровне возможно разработать и реализовать наиболее эффективные формы этого взаимодействия. Став полноценными партнерами органов местного самоуправления, государство берет на себя значительные обязанности по реализации проектов, но обеспечить существенное повышение качества услуг в здравоохранении и образовании, обеспечить «режим наибольшего благоприятствования»

© Д. И. Оздиев, 2009

при строительстве доступного жилья могут только муниципальные хозяйственные структуры и местное самоуправление.

Однако, еще в начале девяностых годов прошлого столетия в России сложилась малоэффективная практика использования финансовой поддержки местных бюджетов из бюджетов субъектов Федерации, представлявшая собой, по сути дела, инструмент скрытого, неформального управления деятельностью органов местного самоуправления. К сожалению, данная практика сохранилась и по сей день, ее удалось «адаптировать» к новым условиям и требованиям бюджетного законодательства, поскольку доля межбюджетных трансфертов составляет более половины общего объема доходов местных бюджетов. На этой почве стали усиливаться многочисленные организационно-экономические противоречия управленческого характера.

С одной стороны, имеет место так называемый рост бюджетного иждивенчества муниципальных образований, не заинтересованных в развитии местного хозяйства, наращивании собственной доходной базы и повышении собираемости налоговых и неналоговых доходов. С другой стороны — ряд муниципальных образований стал выходить из режима активного поиска дополнительных производственных ресурсов и повышения эффективности использования имеющихся ресурсов в режим договорной организации финансовой помощи «сверху». С третьей — состояние местного хозяйства становится все менее связанным с реальным экономическим развитием территорий.

На завершающем этапе реформирования необходимо создать систему эффективного местного самоуправления. Это одно из наиболее социально значимых направлений реформ, и они должны иметь серьезное экономическое и финансовое обеспечение, позволяющее сформировать эффективную структуру местного хозяйства.

Экономическую основу местного развития представляют, во-первых, имущество, находящееся в муниципальной собственности, во-вторых, средства местных бюджетов, в-третьих, имущественные права муниципальных образований. В условиях, когда количество предприятий и организаций, находящихся в муниципальной собственности, за годы реформ сократилось, а имущественные права муниципальных образований слабо специфицированы, основным функциональным фактором развития остается местный бюджет.

Расходование бюджетных средств муниципалитетами происходит преимущественно в социальной сфере на поддержание в нормальном состоянии жилищно-коммунальной сферы, части образовательных и медицинских учреждений, санаторно-курортных и физкультурно-оздоровительных комплексов, рекреационных объектов и т. п. Поэтому местное хозяйство выступает в качестве специфического организационно-экономического инструмента реализации социальной направленности национальной экономики.

До недавнего времени значительная часть этих проблем решалась за счет промышленных предприятий, которые и являлись ответственными за предоставление работающему населению социальных услуг. Реструктуризация и приватизация этих предприятий сопровождались активным процессом муниципализации 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. Порой 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 переброшенной на муниципальный уровень.

Несмотря на определенную коммерческую 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 муниципализации 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 местного самоуправления сформировал, на наш взгляд, определенные проблемы и для экономической безопасности.

Для перспективного развития российской экономики важно, чтобы процесс преодоления этих факторов активно начался в ее дотационных регионах. Поэтому основы региональной экономической политики должны строиться на ориентации значительной части производств на основные параметры спроса со стороны населения региона. Пока эти параметры спроса не получат своего удовлетворения за счет регионального производства, сложно будет говорить не только об устойчивости и социально-экономической сбалансированности региональной экономики в современных российских условиях, но и о каких-либо перспективах эффективного регионального развития вообще.

Проекты стратегии социально-экономического развития Чеченской Республики до 2020 года, с учетом экономического потенциала, внутренних и внешних условий, в которых предстоит развитие экономики, ориентированы на создание сбалансированной и конкурентоспособной экономики, обеспечивающей высокий уровень доходов населения, качества жизни, безопасности.

Реализация этой основной цели возможна при условии достижения четырех более конкретных стратегических целей: обеспечение доступа к капиталу; обеспечение внутреннего (потребительского) спроса; обеспечение достаточного уровня подготовки кадров; обеспечение доступа к сырью. Эти цели представляют собой и факторы экономической сбалансированности.

Как известно, в настоящее время уровень безработицы в Чеченской Республике остается самым высоким по стране — более 70 % трудоспособного населения. В 2008 году, по официальным данным Росстата, численность безработных, состоящих на учете в государственных учреждениях службы занятости, по Чеченской Республике составила 320 тысяч человек — это почти пятая часть всех безработных России и половина по Южному федеральному округу [3].

Проблема занятости, особенно с позиций формирования эффективной региональной экономики, является самой острой. При этом в настоящее время более 90 % промышленности приходится на нефтедобычу, в которой занято немногим более 7 тысяч человек. В структуре ВРП на нефть приходится около четверти, а почти треть — на сельское хозяйство. Немногим более десятой части приходится на торговлю и столько же на строительство. Примерно по 7 % — вклад пищевой промышленности и сферы услуг [5].

В этой части социально-экономического развития Чеченской Республики до 2020 года получается определенный дисбаланс, воспроизводство которого может иметь достаточно негативные последствия. В преодолении хозяйственного отставания республики следует опираться на базовые отрасли региональной экономики. Однако практически все указанные отрасли, где предусматривается существенное создание ВРП на период до 2020 года, не являются трудоемкими, то есть не смогут обеспечить решение главной на сегодняшний день социально-экономической проблемы Чеченской Республики, связанной с занятостью основной части населения.

Таким образом, в республике сложились предпосылки формирования противоречия экстенсивного роста региональной экономики, заключающиеся в сокращении предельных характеристик создания новых рабочих мест и формировании хозяйства общественных работ по сути, что может привести к усилению социальной напряженности.

Положение усугубляется тем, что в структуре занятости населения практически исключительно преобладает государственный сектор, где занято более 92 % всех занятых в региональной экономике (в целом по России в частном секторе занято более 56 % всех занятых) [4]. По сути дела, в воспроизводственные процессы закладывается опасная перспектива приватизации, осуществление которой, с одной стороны, потребуется по рыночным законам, а с другой — на постсоветском пространстве практически нет опыта приватизации без серьезных социально-экономических последствий.

Основная часть этих проблем в настоящее время оказывается в секторе муниципального хозяйства, относится к местному самоуправлению.

В целом местное самоуправление — это естественная, исторически сложившаяся форма самоорганизации населения с целью непосредственного управления общественными и хозяйственными процессами. Если не затрагивать монетарные аспекты (деньги, как известно, не являются результатом функционирования хозяйственных систем и выступают по отношению к экономическим процессам внешним фактором), то следует подчеркнуть, что именно с муниципального уровня идут формирование экономических отношений и соответствующая интеграция потребностей, формирующие, в конечном счете, совокупные спрос и предложение.

При этом по мере развития организационных структур муниципальной экономики происходило последовательное сокращение доли валового внутреннего продукта, приходящегося на доходную часть местных бюджетов с 10,9 % в 1997 году до 5,9 % в 2007 году [2]. Это снижает степень автономности принимаемых на местном уровне решений и повышает административную составляющую в иерархии российской экономики.

Доля расходов местных бюджетов в расходах консолидированного бюджета Российской Федерации за период с 1997 по 2007 годы снизилась с 31,7 % до 17,0 %.

Таким образом, завершением этапа восстановления разрушенной экономики применительно к условиям XXI века является формирование эффективной региональной социально-экономической политики на муниципальном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аргументы и факты — Северный Кавказ. 2009. № 24.
2. Данные отчетности об исполнении бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов (http://www.roskazna.ru/reports/mb.html).
3. Данные официального сайта Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).
4. *Дигаев Р., Эдисултанов С.* Статистика социально-экономического развития Чеченской Республики за 2000–2006 гг. Грозный, 2009. С. 68.
5. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2020 года. М., 2005.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ТУРИЗМА КАК ПРЕДПОСЫЛКА РОСТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Ф.А.-М. ЧОТЧАЕВА

Карачаево-Черкесский государственный университет,
старший преподаватель,
e-mail: aslanislam@yandex.ru

В условиях процесса глобализации регионам необходимо выбирать интеграционные модели совместного ведения бизнеса. Наиболее подходящей моделью для КЧР может стать кластерная, так как данный регион обладает всеми необходимыми для этого предпосылками.

Ключевые слова: кластеры; туристический кластер; кластеризация туризма в КЧР; Региональная концепция развития кластера туризм.

Коды классификатора JEL: L83, R11.

Текущее состояние региональных хозяйств ставит перед территориями задачу повышения их экономической эффективности. Обязательным условием решения поставленной задачи является выбор наиболее конкурентоспособной модели региональной экономики, позволяющей максимально использовать его потенциал.

В условиях процесса глобализации, который в настоящее время затрагивает экономику не только государств, но и регионов, следует выбирать интеграционные модели совместного ведения бизнеса, основанные на доверии между партнерами [3].

В настоящее время сложились разнообразные типы интеграционных моделей, различающиеся в зависимости от целей сотрудничества, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий. К примеру, создаются холдинги, финансово-промышленные группы, кластеры и др.

Наиболее подходящей, на наш взгляд, интеграционной моделью экономики является кластерная модель экономики региона. Как замечено в монографии Т. В. Сахно, Н. Н. Волкова, «одним из отличительных признаков кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является принцип **территориальной локализации»** [1, с. 11]. Однако следует понимать, что географические масштабы кластера могут варьироваться от одного города, области до страны или даже ряда соседствующих стран, иными словами, регионом определяется лишь один из возможных вариантов кластера.

Т. В. Сахно и Н. Н. Волкова отмечают, что «для администрации кластеры, во-первых, наиболее современный, удобный инструмент в экономической политике; во-вторых, это хорошая площадка для взаимодействия с бизнесом, в-третьих, на региональные и муниципальные администрации возложен большой объем задач, для решения которых не хватает ни сил, ни средств, ни времени. Кластерный подход дает эффективный инструмент для достижения основных целей: доходности региона, занятости населения» [1, с. 12]. И эти факты подтверждаются успешным опытом в ряде стран.

Основоположником кластерной теории признанно считается профессор Гарвардской школы Майкл Портер. По мнению М. Портера, «кластеры являются организованной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, направленных на достижение конкурентных преимуществ, в условиях становления постиндустриальной экономики» [5, с. 187].

Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, направленные на достижение конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики. Главное, на что нацелены кластеры, — это возможность для бизнеса и для региона развиваться не по инерции.

Кластер — это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, то есть создавать долгосрочную стратегию развития предприятий на 5–10 лет и более. Кластеры состоят из предприятий, специализированных в определенном секторе экономики и локализованных географически. В экономической системе кластерное объединение выполняет следующую задачу: сильные предприятия подтягивают за собой мелкие. Ключ к успеху кластера — цивилизованная конкуренция, равнение на лидеров, получение поддержки от лидеров, от административного ресурса региона.

В период постиндустриальной экономики кластеры — группы географически взаимосвязанных компаний, которые работают в разных отраслях, но на одной территории. Например, в туризме в кластер могут быть соединены турагентства, туроператоры, гостиницы, другие

© Ф. А.-М. Чотчаева, 2009

предприятия инфраструктуры. Кластеры выступают основой эффективного экономического развития территории регионов и способствуют эффективному развитию государства в целом. Региональное экономическое развитие на базе создания и стимулирования кластеров предполагает инициативу и активность бизнеса. А также совместных усилий бизнеса, исполнительной и законодательной власти.

Как показывает опыт развитых стран, именно в рамках кластеров эффективно решается задача обеспечения технологической конкурентоспособности предприятий на базе соединения ресурсов высокотехнологичных производств и потенциала научно-исследовательского сектора [7].

Здесь уместно сослаться на опыт других стран. Так, например, в Германии с 1995 года действует программа создания биотехнологических кластеров *Bio Regio*. В Великобритании правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и юго-восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм. В Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере «морское хозяйство» [8]. Ряд исследователей считают, что финская и скандинавская промышленность полностью кластеризованы, а в США больше половины предприятий работают по такой модели производства: предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциал [8].

Следует отметить также опыт Казахстана, где по инициативе правительства группой экспертов во главе с Портером были проанализированы около 150 отраслей и секторов экономики, из которых были выбраны 23 для формирования отраслевых и межотраслевых кластеров. Разумеется, в контексте решения такой сложнейшей задачи, как формирование конкурентоспособной национальной экономики в России, организация кластеров относится к классу инструментальных проблем.

В целом кластерный подход важен для нашей управленческой практики тем, что создание условий кооперации в гибкую систему производственных компаний, научно-исследовательских и образовательных учреждений, поставщиков комплектующих, оборудования и услуг, финансовых институтов, государственных органов, дает возможность формировать крупные межотраслевые и межрегиональные инвестиционные и инновационные проекты.

Кластерный подход к туризму представляет особый интерес потому, что туризм обладает некоторыми уникальными особенностями. В туристическом кластере взаимозависимость членов кластера заключается в том, что хорошая работа каждого из них создает предпосылки успеха остальных участников этого своего рода коллективного рынка. Таким образом, все компании в туристическом кластере получают выгоду от совместных усилий в виде более широкого круга возможностей и конечных общих доходов.

В туристическом кластере при налаженном взаимодействии возникают условия для производства новых продуктов и услуг, благодаря чему создается инновационная и деловая конкурентная среда. Большинство туристических кластеров создают и постоянно укрепляют связи с различными сопутствующими и содействующими их развитию отраслями промышленности и поддерживающими кластерами, например, по производству спортивного и туристического снаряжения, продуктов питания, напитков, а также работающими в сфере СМИ, охраны природы и культурного наследия.

Преломляя накопленный опыт через призму особенностей нашего региона, можно предложить правительству Карачаево-Черкесии разработать и принять долгосрочную стратегию социально-экономического развития региона, в основу которой будет положена идея модернизации экономики на основе кластерной политики.

И ведущее место в реализации стратегии по формированию инновационного профиля экономики КЧР на основе кластеров, по нашему мнению, должен занимать туристско-рекреационный комплекс, так как эта отрасль определяет один из главных векторов развития региона.

Автором предлагается создание в КЧР общего туристического кластера, через который будет координироваться деятельность по раскрытию инвестиционного потенциала туристической деятельности в макрорегионе и его продвижению на внутрироссийском и международном рынках.

За последние несколько лет в туризме КЧР наметились позитивные тенденции: увеличивается объем предоставляемых туристических услуг, соответственно, растут доходы от туризма, огромный туристический потенциал КЧР создает прекрасную основу для формирования туристического кластера. Например, в КЧР потенциально возможная область освоения горнолыжных зон по площади сопоставима с горнолыжно-курортными районами Европы. Анализируемый регион обладает наиболее комфортными, стабильными и приемлемыми природными условиями для горнолыжного отдыха среди российских туристско-рекреационных зон. Развитие такой предпринимательской структуры, по мнению автора, ее конкурентоспособность будет основываться не только на исторических и природных факторах, но и на динамичной структуризации всей туристической программы и обеспечении высокого качества каждого турпродукта. К перспективным следует отнести не только экскурсионно-исторические туры, но и спортивно-оздоровительные программы. В регионе приобретают все большую привле-

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 3

кательность и перспективу активные формы отдыха, экстремальные виды спорта и туризма: альпинизм, скалолазание, спелеология, воздушный фристайл и т. п. Все это и многое другое способны предоставить приезжающим в КЧР туристам предпринимательские структуры, объединенные кластером. На рис.1 автором представлена структура предполагаемого туристско-рекреационного кластера КЧР.

Рис. 1. Состав структур туристско-рекреационного кластера КЧР [составлен автором]

Задачей кластера должно являться не только создание комфортных условий отдыхающих, но и обеспечение их безопасности, поиск инновационных решений в развитии потенциала туризма, привлечение науки и новых технологий для совершенствования и рационального использования турпродуктов. Рост инвестиций и масштабные совместные действия в будущем смогут, на наш взгляд, расширить спектр услуг в сфере туризма в КЧР, будут способствовать развитию туристической инфраструктуры и помогут реализовать пока еще недостаточно задействованный потенциал дальнейшего роста.

В настоящее время такой переход осуществить важнее всего. И не только потому, что он необходим сам по себе, а еще и в силу того, что регионы, в том числе КЧР, формируют свои стратегии развития на 15–20 лет. Поэтому необходимо изначально закрепить, в том числе на законодательном уровне, инновационный характер формируемой региональной экономики, примерные соотношения между крупным, средним и малым бизнесом в основном производстве и определить меры по выполнению этих соотношений при переходе к инновационному сценарию.

В целом можно сказать, что в КЧР есть все необходимые, хотя и недостаточные предпосылки и прецеденты для эффективной кластеризации туризма. Для того чтобы предпосылки превратились в масштабный процесс, необходимо, как минимум, сформировать федеральную экономическую политику в отношении территории, с включением в нее кластеров как элементов самоорганизации экономики. Тогда, по крайней мере, административная реформа приобретет предметное содержание. Как максимум, важно принять на федеральном и региональном уровнях доктрину инновационного императива регионального развития, подкрепив ее адекватной нормативно-правовой базой, закрепляющей основные принципы кластеризации экономики за счет административных и материальных ресурсов государства [8].

В настоящее время эти предложения не выглядят нереалистичными, поскольку кластеры не только стали реальностью, но и находят свое отражение в документах, определяющих технологическое развитие страны.

Примером может служить Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, утвержденная Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике в феврале 2006 года. В этом документе в качестве одного из важнейших направлений экономического развития страны определено следующее: «стимулирование в экономике спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок

к формированию устойчивых научно-производственных кооперационных связей, инновационных сетей и кластеров» [6]. В Послании Президента РФ В. В. Путина Федеральному собранию прозвучали конкретные предложения о передаче полномочий и ресурсов в регионы и о целевой корпоративной политике в отношении транспорта, авиации, энергетики, судостроения, портового хозяйства, а также о необходимости ускоренного развития опережающих технологий, а точнее — нанотехнологий [4].

Для формирования институциональной базы, мы полагаем, необходимо сформулировать Региональную концепцию развития кластера туризм в регионе, в корне отличную от существующей на сегодняшний день концепции [2]. Основным недостатком существующей «Концепции развития всесезонного туристско-рекреационного комплекса Карачаево-Черкесской республики на период до 2014 года», по нашему мнению, является то, что в ней проанализированы туристские ресурсы республики, но отсутствуют предложения по построению механизмов регулирования отрасли. В Концепции [2] предложены инвестиционные проекты по развитию туристско-рекреационного комплекса региона, несомненно, имеющие перспективы, но отсутствуют предложения по защите инвестиций, созданию благоприятного инвестиционного климата, что не может не настораживать потенциальных инвесторов.

Концепция развития регионального кластера туризм, по нашему мнению, должна предлагать мероприятия по развитию всех направлений региональной экономики, формирующих инвестиционный климат в регионе в целом и определяющие инвестиционную привлекательность туристско-рекреационного комплекса региона. Она должна быть направлена на создание социально-экономических и организационно-правовых условий для планомерного формирования благоприятного инвестиционного климата для привлечения внешних финансовых ресурсов в создание в регионе высокоэффективного и конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса на новом этапе развития республики в условиях рыночной экономики.

Необходимость разработки такой концепции обусловлена также изменениями, произошедшими и происходящими на внешнем и внутреннем рынках туризма, увеличением роли туризма в экономике и социальной сфере республики, развитием межрегионального и международного сотрудничества, потребностью внедрения современных технологий организации туристского процесса, а также увеличением воздействия туризма на экологический комплекс КЧР.

Особенность предлагаемой концепции состоит в том, что в ней определены подходы и принципы, применимые для всего Кавказского региона. Базовым исходным положением концепции является положение об исторически сложившемся в границах Кавказского региона едином туристском пространстве, в рамках которого туристский процесс развивается по общему сценарию на протяжении длительного периода времени, причем существующее административное деление региона не оказывает при этом существенного влияния на ход процесса. Эта особенность определяется рядом близких либо совпадающих экономических, природных, социально-культурных и иных условий, существующих в соседних субъектах Федерации Южного федерального округа. Этим обусловлена также необходимость консолидации сил и средств субъектов федерации, входящих в Северо-Кавказский макрорегион для создания единого Кавказского регионального рынка туризма, органично включенного в российский и международный рынки.

Концепция развития туризма в Республике Карачаево-Черкесия может послужить, по мнению автора, научным обоснованием для долгосрочного и текущего планирования инвестиций в развитие как самой туристской отрасли, так и отраслей, входящих в кластер туризма.

Учитывая значимость кластера туризм в развитии региональной экономики в государственном бюджете Карачаево-Черкесии и бюджетах муниципальных образований расходы по программам развития туризма, а также по разделам отраслевых программ, связанных с туризмом, необходимо выделить отдельной строкой. Учет и анализ результатов бюджетного финансирования развития туристской отрасли необходимо вести по всем программам и планам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волкова Н. Н. Сахно, Т. В.* Промышленный кластер. Полтава: Асми, 2005. С. 11.
2. Концепция развития всесезонного туристско-рекреационного комплекса Карачаево-Черкесской республики на период до 2014 года.
3. *Ласкина Е. В.* О предпосылках становления кластеров в регионе. ВлГУ: Электронные публикации. 2008.
4. Послание Президента РФ В. В. Путина Федеральному собранию Российской Федерации. http://www.pnp.ru/chapters/events/events_2621.html.
5. *Портер М.* Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. С. 187.
6. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. http://ric.istu.edu/statii/?0003.
7. *Хасаев Г.* Модернизация экономики Самарской области на основе кластерной политики, как предпосылка роста инвестиционной привлекательности региона // Около таможни: спец. выпуск. 2008. Октябрь..
8. *Цихан Т. В.* Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5.

ТОРГОВАЯ НАЦЕНКА КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА И НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

А. Б. ВЫСОТСКАЯ

Южный федеральный университет,
аспирантка дневного отделения экономического факультета,
кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
e-mail: severee@mail.ru

Статья содержит подробный анализ бухгалтерского счета 42 «Торговая наценка» как определяющего элемента в формировании результатов хозяйственной деятельности торговых предприятий. Рассматриваются наиболее распространенные варианты учета торговой наценки, а также дана практическая оценка применения каждого метода. Предлагается альтернатива современной классификации счета 42, с рассмотрением налоговых последствий всех вариантов учета. В этой связи подробно рассматриваются методы ведения бухгалтерского учета на предприятии, закрепляемые в учетной политике.

Ключевые слова: бухгалтерское моделирование; результаты хозяйственной деятельности; торговые организации; торговая наценка.

Коды классификатора JEL: M41, M42.

Глобализация современной экономики, активизация интеграционных процессов, быстрое изменение отраслевой структуры экономики и развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей требуют изменения и преобразования методов управления торговыми предприятиями в целом и отдельными их процессами — реализацией, заготовлением, материально-техническим обеспечением процесса продажи, нормативно-организационной подготовкой.

Определяющую роль в решении названных проблем играет моделирование бухгалтерского учета результатов хозяйственной деятельности, посредством которого возможен анализ результативности принимаемых управленческих решений, осуществление контроля эффективности управления, диагностика финансовой деятельности и выявление резервов повышения эффективности производства и роста экономического потенциала. Особое положение в данном контексте занимает возможность планирования налоговой ответственности.

Механизм формирования и отражения финансовых результатов в бухгалтерском учете определяет содержание информации, подлежащей раскрытию в бухгалтерской отчетности, которая, в свою очередь, влечет за собой соответствующие налоговые последствия. Необходимо отметить, что в России все организации, независимо от форм собственности, формируют учетную политику [7], то есть выбирается совокупность способов ведения бухгалтерского учета и вариант ведения бухгалтерского учета (установление границ между основными и оборотными средствами, принятыми к учету; выбор метода оценки запасов и расчета фактической себестоимости материальных ресурсов, списываемых в производство; способ начисления амортизации по основным средствам; способ группировки затрат и их включения в себестоимость реализованной продукции, работ, услуг; метод определения выручки от реализации продукции, работ, услуг).

Как известно, финансовый результат — это экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в денежной форме. Он выражается приростом или уменьшением стоимости собственного капитала организации, образовавшейся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период.

В организациях, осуществляющих розничную торговлю и ведущих учет товаров по продажным ценам, по кредиту счета 90 «Продажи» отражается продажная стоимость проданных товаров (в корреспонденции со счетами учета денежных средств и расчетов), а по дебету — их учетная стоимость (в корреспонденции со счетом 41 «Товары») с одновременным сторнированием сумм скидок (накидок), относящихся к проданным товарам (в корреспонденции со счетом 42 «Торговая наценка»). В этой связи определяющий элемент формирования финансового результата торгового предприятия — торговая наценка, учитываемая на счете 42 «Торговая наценка».

В то же время, следует понимать, что прибыль как таковая непосредственно не связана с потенциальной возможностью предприятия производить расчеты по обязательствам и осу-

© А. Б. Высотская, 2009

ществлять коммерческие сделки, поскольку нередки ситуации, когда предприятие имеет прибыль, но в то же время не располагает достаточными средствами на денежных счетах. С другой стороны, предприятие может не иметь прибыли или даже быть убыточным, но на расчетном счете могут быть значительные денежные средства, например, в результате полученного кредита на развитие его деятельности.

Указанный парадокс: «прибыль есть, а денег нет», отмеченный Я. В. Соколовым [10, с. 68], возникает при использовании метода начислений, так как в этом случае момент признания доходов (расходов) — отгрузки — в общем случае не совпадает с моментом оплаты за отгруженные товары и услуги[1]. В этих условиях прибыль, как показатель, уже не является критерием финансового благополучия организации. Очевидно, что требуется приведение установленного показателя прибыли, полученного с использованием метода начисления, к ситуации кассового метода ее определения. Иначе говоря, возникает необходимость установления кассовой прибыли в условиях фактически применяемого метода начислений. Этим целям служит составляемый предприятиями отчет о движении денежных средств.

Однако в современных условиях довольно жесткого налогового пресса возникает вопрос о целесообразности формирования и отражения в отчетности наибольшего финансового результата, как основного источника обеспечения активов.

Определяющим элементом формирования финансового результата торгового предприятия является торговая наценка, учитываемая на счете 42 «Торговая наценка». Природа данного счета оценивается специалистами по-разному: одни (Н. А. Кипарисов, Н. С. Помазков и др.) считали его регулирующим контрактивным, только уточняющим оценку сальдо и оборотов по счету 41 «Товары», другие — (И. А. Кошкин, В. Д. Соколов) считали, что это источник потенциальных доходов предприятия [10, с. 82]. Необходимо отметить, что те и другие были правы, ибо счет имеет двойственную природу. Эта оценка счета предопределяет и то, что данный счет может использоваться только в тех организациях, в которых учет товаров ведется по цене продажи.

В то же время из-за неверной, на наш взгляд, классификации счета 42 «Торговая наценка» как контрактивного, возникает необходимость сторнировочной записи: Дебет 90-2 Кредит 42.

Действующие и предлагаемые нами варианты учета имеют одинаковые налоговые последствия, поскольку имеют одинаковый финансовый результат и сальдо на счете 68.2 — «Налог на добавленную стоимость».

По нашему мнению, счет 42 «Торговая наценка» должен быть определен как «активный» для раздельного учета, поскольку смысл наценки (скидки) заключается в том, что это часть активов, которая будет обращена в доходы (до продажи они могут учитываться на счете 98 «Доходы будущих периодов»), в этом случае целесообразно ввести субсчет 5 — «Предстоящие поступления реализованной наценки на товары».

Отметим, что в теории и практике контрактивные счета учитывают контрстоимость по отношению к брутто-стоимости. Таким образом, возникает искусственное сторнирование: контрсчет определен как пассивный по отношению к учету нетто-стоимости.

Следует отметить, что, возможно, по этой причине бухгалтеры на практике предпочитают схему учета товарных операций без использования счета 42 «Торговая наценка». Однако при этом нарушается, по существу, декларируемый в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» принцип начисления, который, конечно же, следует понимать шире, чем просто учет по факту отгрузки товаров.

Что касается темы нетто- и брутто-учета, то речь идет о сложившейся и рекомендованной инструкциями практике начисления НДС. Здесь возникает довольно странная картина: вначале НДС относится в доходы: Дт 62 Кт 90 — 1770 руб., в том числе НДС = 270 руб., для чего даже предусмотрен специальный субсчет. Однако известно, что НДС никак не может быть (даже временно!) доходом предприятия. Поэтому бухгалтер тут же делает проводку: Дт 90 Кт 68.2 — 270 руб. На наш взгляд, с точки зрения экономического содержания налога на добавленную стоимость ни в коем случае не следует включать НДС в доходы и предусматривать для этого специальный субсчет. Для этого нужно только использовать нетто-схему учета доходов.

При учете товаров по продажным ценам торговая наценка является валовым доходом по реализованным товарам. Наиболее распространенными способами расчета валового торгового дохода являются:

— исчисление по общему товарообороту;

— исчисление по ассортименту товарооборота;

[1] При использовании кассового метода парадокс несоответствия признанных и реальных денежных доходов не имеет места, поскольку в этом случае момент признания доходов (расходов) совпадает с моментом их оплаты. Однако метод начислений, предусмотренный положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации»), получил наибольшее распространение. Метод начислений должен использоваться в том случае, когда средняя выручка за квартал превышает один миллион рублей без НДС. Если сумма выручки меньше миллиона рублей за квартал, то предприятие имеет право выбрать метод начислений или кассовый метод по своему усмотрению.

— исчисление по ассортименту остатка товаров;

— исчисление по среднему проценту.

Способ расчета валового дохода по общему товарообороту используется в случае применения ко всем товарам одинакового процента торговой надбавки в течение отчетного периода. Если процент торговой надбавки изменялся, то определяют частные товарообороты по каждому периоду с одинаковым процентом торговой надбавки.

В основе расчета валового дохода по среднему проценту лежит расчет средней торговой наценки по реализованным товарам.

Это связано с тем, что по дебету и кредиту счета учета реализации отражаются реализованные товары в одной и той же оценке (по продажным ценам). Корректировка оценки товаров по дебету счета 90 до реальной цены их приобретения позволяет определить выручку от реализации (валовой доход) товаров. После списания торговой наценки на счете 90 «Продажи» образуется (как и при учете по покупным ценам) кредитовое сальдо, показывающее валовой доход от реализации товаров.

Необходимо отметить, что в сложившейся практике контрактивные счета учитывают контрстоимость по отношению к брутто-стоимости. Например, контрактивный счет 02 — «Амортизация основных средств» ведется в дополнение к полной (брутто-стоимости) основных средств. Именно поэтому возникает искусственное сторнирование: контрсчет определен как пассивный по отношению к учету нетто-стоимости. В результате такого подхода отпадает необходимость в формировании сторнировочной записи.

Сегодняшний вариант учета торговой наценки, закрепленный в Методических указаниях, содержит серьезную ошибку — использование сторнировочной проводки.

Очевидно, что в предложенных выше вариантах отсутствует необходимость искусственного сторнирования сумм наценки, благодаря тому, что они учитываются на отдельном счете или субсчете, то есть размер и изменения сумм наценки всегда доступны для анализа и корректировки в соответствии с принимаемой маркетинговой политикой на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кипарисов Н. А.* Курс теории бухгалтерского учета. М.: Госпланиздат, 1950
2. *Ковалев В. В.* Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004.
3. *Колacc Б.* Управление финансовой деятельностью предприятия. М., 1997.
4. *Кольвах О. И.* Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения: Автореферат дис. докт. экон. наук. М., 2000.
5. *Кошкин И. А.* Построение бухгалтерского баланса. Л., 1940.
6. *Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б.* Теория бухгалтерского учета : Учебник : пер. с англ. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999.
7. ПБУ 1/98 от 09.12.1998 № 64н.
8. *Помазков Н. С.* Счетные теории. Л.: Экономическое образование, 1929.
9. *Соколов В. Д.* Бухгалтерский учет в государственной торговле М., Госторгиздат 1960.
10. *Соколов Я. В.* Основы теории бухгалтерского учета. М: Финансы и статистика. 2000.
11. Report of the Committee on Courses and Curricula — Electronic Data Processing /American Accounting Association // *The Accounting Review. 1965.*2nd, April № 40. P. 426.
12. *Corcoran A. W.* Matrix Bookkeeping // Journal of Accounting. P. 63–66.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

А. Х. НЕБЕЖЕВ

Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного Центра Российской академии наук, кандидат экономических наук, докторант КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37 а;

С. Ю. ЖАНЕ

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В. М. Кокова, соискатель КБР, г. Нальчик, ул. Мечиева, 100

В статье рассмотрены проблемы функционирования региональных производственных комплексов, разработан организационно-экономический механизм функционирования региональных экономических систем.

Ключевые слова: управление; регион; экономика; система; производство; комплекс; переработка.

Коды классификатора JEL: R11, R13.

Современное состояние экономики регионов России характеризуется все возрастающим динамизмом всех процессов, усложнением системы экономических связей, ограниченностью ресурсов, демографическими и экологическими проблемами, усиливающейся конкуренцией, необходимостью целенаправленной работы с большими объемами информации различного качества, широкой многовариантностью и, как правило, неопределенностью и рисками при осуществлении управленческих действий. Такое положение многократно усложняет управление, тем сильнее, чем сложнее структура региональной экономики. Естественным следствием этого является, на наш взгляд требование значительного увеличения доли интеллектуальной составляющей управленческой деятельности, обусловленное жизненно важной необходимостью целенаправленной работы с разнообразной информацией, объемы которой постоянно возрастают.

Отправной точкой формирования структуры механизма управления региональными экономическими системами должно служить единство функций и структуры. При этом определяющая роль принадлежит функциям, то есть структура должна быть ориентирована на их эффективную реализацию. Изменения целей, условий и функций управляемой региональной системы, ее структуры могут потребовать и соответствующей трансформации структуры механизма управления [3].

Механизму управления региональной экономической системы свойственны многогранность и широкое разнообразие используемых в его рамках категорий, факторов и методов. Это обусловлено необходимостью их системного учета и достаточно эффективного использования в управлении и проявляется в объединении с этой целью разноплановых и разнопорядковых понятий и элементов, среди которых: экономические законы и категории; естественно-научные законы и категории; социально-политические факторы; требования и возможности информационного общества; институциональная система применительно к функционированию и развитию региональной экономической системы; демографическая ситуация; ресурсные ограничения; уровень использования информационного и интеллектуального ресурсов управляемой системы; оптимальное сочетание методов управления региональной экономической системой; способы стимулирования производственной и управленческой деятельности; координация деятельности экономики региона и государства; обеспечение устойчивости и адаптируемости региональной экономической системы; достижения НТП.

При оценке развития региональной экономической системы необходимо исходить из требования системного учета следующих факторов: синтез организационной структуры региональной экономической системы (выбор ее организационной иерархии); обусловленность числа уровней и подсистем управления с соблюдением норм управляемости; векторный критерий эффективности региональной экономической системы; пропорциональность и сбалансированность всех частей и уровней управления региональной экономической системой;

© А. Х. Небежев, С. Ю. Жане, 2009

обоснованное сочетание централизации и децентрализации; сбалансированность состава и типов выполняемых функций; информационное обеспечение всех управленческих процессов; приоритетность кадрового обеспечения достаточно высокого квалификационного уровня; создание условий для обеспечения устойчивости и адаптируемости региональной экономической системы к внутренним и внешним возмущениям.

Эффективное функционирование и планомерное поступательное развитие региональной экономической системы возможно лишь при соблюдении следующих условий, предъявляемых к деятельности ее системы управления, а значит, и соответствующего механизма управления: эффективность, устойчивость, надежность, оперативность, гибкость, непрерывность.

Сформулированные требования к механизму управления региональной экономической системой могут быть удовлетворены лишь при соблюдении условия устойчивости его деятельности, заключающейся в сохранении и в «естественном» восстановлении основных его характеристик при воздействии возмущающих и дестабилизирующих факторов (внутренних и внешних). Это требование особенно актуально применительно к региональной экономической системе с преобладанием аграрного сектора экономики в силу прямой зависимости его результатов от природных условий, влияние которых далеко не всегда может быть эффективно оценено и надежно предусмотрено, а также в силу особенностей работы с живыми организмами. К этому следует обязательно добавить рыночные возмущающие и дестабилизирующие воздействия. Устойчивость управления региональной экономической системой — это, прежде всего, устойчивость обеспечения системного комплекса соответствующих потоков информации (прямых и обратных), адекватного складывающейся обстановке. Это же означает требование устойчивости всех связей, а значит, и устойчивости всей региональной экономической системы. Таким образом, требование устойчивости, несомненно, следует отнести к числу системообразующих факторов.

Понятие устойчивости не является однородным. Функционирование региональной экономической системы может быть более устойчивым по некоторым группам возмущающих воздействий и менее устойчивым по другим. Однако оно должно быть устойчивым для сохранения способности эффективного функционирования при наличии возмущающих и дестабилизирующих воздействий определенного порядка экономического, социально-политического, природного, экологического, кадрового и другого характера. То есть оно должно обладать свойством устойчивости к варьированию в определенных пределах основных групп факторов, влияющих на результаты функционирования региональной экономической системы.

Из сказанного следует, что в ходе формирования и развития региональной экономической системы необходимо устанавливать и затем регулярно оценивать и актуализировать группу показателей, характеризующих основные внутрисистемные процессы, значения которых должны находиться в определенных границах при наличии комплекса возмущающих и дестабилизирующих воздействий определенного порядка. Такое требование предполагает установление зависимостей упомянутых показателей от возможных различных возмущений. Это очень непростая задача. Во многих случаях формализация таких зависимостей трудно осуществима. Но все же жизненно необходимо уметь хотя бы с некоторой точностью оценивать степень влияния возмущений на состояние региональной экономической системы и на всю управляемую систему, а также разрабатывать варианты действий на случай «больших» возмущений, включая и форс-мажорные обстоятельства, что и служит повышению устойчивости функционирования региональной экономической системы. Готовность к форс-мажорным обстоятельствам, нередким в условиях аграрного производства, повышает не только устойчивость, но и «выживаемость» региональной экономической системы.

Сущность системного подхода в наиболее общем виде заключается в изучении объекта как совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, то есть системы определенного порядка.

Как правило, представление объекта исследования в виде региональной экономической системы всегда связано с некоторыми трудностями из-за наличия множества определений системы и трудностью выбора единого определения, целиком используемого при построении реальной системы.

В настоящее время в науке выделяют следующие типы системных представлений: микроскопическое, функциональное, макроскопическое, иерархическое и процессуальное. Каждое из указанных представлений системы отражает определенную сторону экономического механизма.

Микроскопическое представление региональной экономической системы основано на понимании ее как множества наблюдаемых и неделимых величин (элементов). В принципе абсолютно неделимых элементов нет, однако в каждом конкретном случае проектирования системы элемент принимается неделимым. Региональная экономическая система представлена совокупностью предприятий, которые являются обособленными и имеют свои цели и задачи, а экономический механизм влияет на каждое из них.

В реальной действительности все звенья экономической системы региона — замкнутые на себя хозяйства. Так, производитель видит свою задачу в выполнении общего вала продукции, не принимая во внимание желание потребителя; сфера же торговли имеет своей целью не

снабжение конкретным видом продукции населения, а создание возможно большего товарооборота.

Переработка продукции также имеет свои, во многом противоположные интересы по отношению как к производителю так и к потребителю. Каждый из субъектов функционирует в конкурентной среде, и их можно рассматривать как звенья, объединенные экономическими отношениями, складывающимися под влиянием экономического механизма.

Экономический механизм региональной экономической системы предполагает совокупность методов, форм воздействия, которые необходимы для реализации целей функционирования системы региона — устойчивого снабжения населения необходимым количеством и ассортиментом продукции. Этого можно достичь в рыночной среде, постоянно поддерживая конкурентные преимущества субъектов региональной экономической системы, производящих конкурентоспособную продукцию. Очевидна необходимость исследований этой стороны проблемы.

Макроскопическое представление характеризует систему как единое целое, находящееся в «системном окружении» (среде). Это означает, что реальная система не может существовать вне системного окружения (среды). Следовательно, система может быть представлена множеством внешних связей со средой.

Иерархическое представление основано на понятии «подсистема» и вызывает необходимость рассматривать всю систему как совокупность подсистем, связанных иерархически. Требование иерархичности представляется правомерным с учетом того, что функционирование экономического механизма региональной экономической системы обеспечивается взаимодействием отдельных экономических рычагов регулирования производства.

В связи с тем что АПК, как структурный элемент региональной экономической системы, по количеству видов производимой продукции, условиям ее реализации, специфике экологических требований, социальной значимости и ряду других параметров является одним из наиболее сложных объектов, проблема построения и функционирования эффективной системы экономического механизма здесь особенно сложна. При этом необходимо иметь в виду, что среди факторов, которые должны быть учтены, имеется целый ряд достаточно изученных и количественно измеримых, однако в настоящее время многие из них не исследованы во взаимодействии и динамике [5].

Процессуальное представление характеризует состояние региональной экономической системы во времени. При системном подходе важное значение приобретает исследование характеристик экономического механизма функционирования региональной экономической системы в развитии. Так как экономический механизм функционирования региональной экономической системы является органически составной частью всего народнохозяйственного экономического механизма, то на разных исторических этапах развития страны функционируют элементы экономического механизма, сочетающие государственное регулирование и рыночную составляющую в разных соотношениях. Исследуемый объект находится в непрерывном движении, развитии.

Исследование любой системы связано с изучением исходного состояния, внутренних закономерностей, объективных тенденций ее развития, проявляется в реализации системного подхода, который связан с учетом взаимосвязей между элементами системы, между системой и внешней средой. Достижение необходимых пропорций, соразмерности, соответствия, соотношений элементов экономического механизма равнозначно повышению жизнеспособности системы и эффективности ее функционирования. Несоответствие между частями целого приведет к диспропорции, которая снижает устойчивость и эффективность системы, способствует ее разрушению [2].

Закон синергии проявляется в том, что сумма свойств системы не равна сумме свойств ее элементов. Под свойством элементов понимается характеризующий его состав параметров, их взаимозависимость, изменение во времени. При высокой организованности системы сумма свойств системы будет выше суммы свойств ее элементов. Разность между суммой свойств системы и суммой свойств ее компонентов представляет собой синергетический эффект, т. е. дополнительный эффект сознательного взаимодействия элементов. При низкой организованности системы сумма ее свойств будет меньше суммы свойств элементов. Уровень развития экономического механизма функционирования региональной экономической системы зависит от рационализации его структурных элементов.

Отсутствие в современной отечественной науке единого понятия механизма функционирования региональной экономической системы свидетельствует о многогранности и многосложности исследуемой категории, о незавершенности процесса познания проблемы, раскрытия ее содержания применительно к производственным отношениям, складывающимся под воздействием рыночной экономики в отраслях АПК России. Вместе с тем с переходом на рыночные отношения именно экономический механизм превращается в основной регулятор производства на разных уровнях экономики [3; 4].

В научной литературе существуют различные суждения о сущности категории механизма применительно к АПК. Учеными и практиками даются многочисленные определения: «организационно-экономический механизм», «хозяйственный механизм», «экономический

механизм», «механизм движения экономики», «механизм действия экономических законов», «механизм функционирования экономики» и ряд других.

Как категория он часто ассоциируется с такими понятиями, как организация производства, экономическое стимулирование, метод управления. Считаем, что такой подход в определенной мере сужает содержание понятия, так как исследуемая экономическая категория имеет свое, более глубокое содержание. Представляется, что посредством организационно-экономического механизма осуществляется согласование уровня развития факторов производства и соответствующих им экономических отношений. С его помощью в обществе последовательно осуществляется движение к наиболее полному удовлетворению растущих потребностей в соответствии с действующим в любой экономической системе законом возвышения потребностей. Этот закон выражает объективную необходимость роста и совершенствования человеческих потребностей с развитием производства и культуры. В ходе исторического развития потребности общества постоянно растут и качественно изменяются, и развитие любой экономической системы основано на механизме их удовлетворения.

Рынок продукции в экономической системе региона достаточно высоко сегментирован:

— большая потребность в капитале. Она в данном случае зависит от масштабов производства, а поскольку достаточно много мелких производителей, то и этот барьер легко преодолим для многих из них. Кроме того, на современном этапе достаточно широкое распространение получило использование ассоциированного капитала разного рода интеграционными объединениями;

— специфические отраслевые преимущества уже действующих фирм, априорно обеспечивающие им возможности более низких издержек. В настоящее время высокоэффективные отрасли, к которым относится птицепродуктовый подкомплекс, представляют собой сформировавшуюся систему, в которую входят племенные, репродуктивные и товарные птицеводческие предприятия. Достаточно активно идет поиск новых организационных форм интеграционных отношений, которые взаимовыгодны с той точки зрения, что обусловливают усиление конкурентных позиций. Примером могут служить интегрированные объединения, включающие предприятия по производству яиц, мяса бройлеров, перерабатывающие предприятия, предприятия торговли, ветеринарного обслуживания, племзавод, комбикормовый завод;

— государственная политика регулирования в отношении данной отрасли. В условиях всеобщего спада производства яиц и мяса птицы на рынок России хлынул поток импортной птицеводческой продукции. Мясо птицы поступает в виде тушек и так называемых «ножек Буша». Таможенные барьеры невысоки, что дает возможность успешно конкурировать им на рынке птицепродуктов и способствовать банкротству отечественных производителей. В настоящее время государство предполагает ряд мер, связанных с квотированием импортной продукции птицеводства и ее стандартизацией [4].

Рассматривая вторую конкурентную силу, предлагаемую М. Портером, — влиятельность поставщиков, следует отметить, что птицеводство на промышленной основе связано со многими поставщиками оборудования, кормов, витаминов и других компонентов. В этих условиях для обеспечения своих конкурентных преимуществ отрасль воспринимает результат конкуренции среди поставщиков. Высокое качество, умеренные цены, уникальность, оптовые скидки на закупки больших объемов кормовых средств и оборудования способствуют повышению конкурентоспособности птицепродуктового подкомплекса. При наличии большого количества поставщиков возможности выбора оптимального варианта повышаются, а наличие конкурентных преимуществ у поставщиков все более проявляется и в самой птицеводческой отрасли. Особое место среди поставщиков занимает комбикормовое производство. В большинстве своем оно представлено крупными комбикормовыми заводами, которые обладают своими преимуществами как поставщики в части снижения себестоимости, качества, цены, рецептуры. Комбикормовые заводы могут производить как стандартную продукцию, так и дифференцированную по индивидуальным рецептам. Экономические связи поставщиков с потребителями в своем регионе способствуют усилению конкуренции, потеря их приведет к росту цен на комбикорма, так как возрастут затраты на поиск поставщиков и потребителей, транспортировку и т. д., и это ограничит возможности конкуренции в отрасли. Кроме того, создание собственных комбикормовых цехов на птицефабриках позволит производить корма с учетом индивидуальных потребностей предприятия и с меньшими затратами вследствие сокращения транспортных издержек. В настоящее время на рынке поставщиков кормов и кормовых добавок действуют зарубежные конкуренты, которые побуждают отечественных производителей активнее проявлять свои конкурентные преимущества.

Практика показала, что поставщики обладают большой силой при наличии следующих условий:

— продукция, которую они поставляют, имеет решающее значение для качества продукции данной отрасли;

— конкуренция со стороны товаров-заменителей слаба или отсутствует;

— концентрация у поставщиков выше, чем в данной отрасли;

— продукция поставщиков дифференцирована.

Покупатели, как и поставщики, могут с большей или меньшей силой оказывать влияние на конкурентную ситуацию в отрасли.

Принято считать, что покупатели обладают большой силой, когда:

— продукция стандартизирована, а не дифференцирована;

— покупатели нечувствительны к издержкам, связанным с заменой поставщиков;

— покупатели хорошо информированы о положении в отрасли и качестве продукции.

Несмотря на то что продукция птицеводства является важнейшим продуктом повседневного спроса, имеющим своего потребителя, постоянство спроса — понятие относительное. Его величина меняется в зависимости от сезона года, конъюнктуры рынка, уровня цен и т. д.

Важной силой конкуренции может стать наличие товаров-заменителей. Их влияние на положение в отрасли проявляется, в первую очередь, в том, что появляется некоторый потолок цен, при котором покупатели начинают в значительной степени переориентироваться на товары-заменители. То же происходит и при сравнительном измерении качества взаимозаменяемых продуктов. Птицеводства это касается не в полной мере, так как для многих потребителей мяса птицы субститутов нет, а для некоторых из них в качестве товаров-субститутов могут выступать другие виды мяса. Что же касается яиц, то это уникальный продукт, не имеющий заменителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление / М.: Экономика, 1989. С. 420–467.
2. *Баранчеев В.* Стратегический анализ: технология, инструмент, организация // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 5. С. 85–92.
3. *Бережная Е. В.* Математические методы моделирования экономических систем. М.: Финансы и статистика, 2008.
4. *Гринберг Р. С.* Оценка социально-экономических последствий присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2008.
5. *Мишенин А. И.* Теория экономических информационных систем. М.: Финансы и статистика, 2007.
6. Экономическая кибернетика. Основы теории хозяйственных систем / под ред. И М. Сыроежкина. Л.: Изд-во ЛГУ, 1974.

СОВОКУПНОСТЬ И ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДСИСТЕМ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

С. А. ПОНАМАРЕНКО

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление», 346500, Ростовская область, г. Шахты, ул. Шевченко, 147;

М. К. КУПОВА

Современная гуманитарная академия, Нальчикский филиал, кандидат экономических наук, старший преподаватель, 60000, КБР, г. Нальчик, ул. Орджоникидзе, д. 172

Рассматриваются сущностные вопросы региональной экономики, формируется совокупность социально-экономических подсистем, на основе предложенной методики, оценивается их сопряженность. Исходя из проведенных расчетов, делается вывод о том, что инновационная и инвестиционная подсистемы являются определяющими с позиций развития региональной экономики.

Ключевые слова: воспроизводство; региональная экономика; валовой региональный продукт; инновационная и инвестиционная подсистемы.

Коды классификатора JEL: R11, R13.

Воспроизводственное развитие субъектов Федерации является приоритетным направлением функционирования современной экономики, ориентированной на конкурентоспособное производство высокотехнологичных товаров и услуг. Переход региональных экономических систем на интенсивный путь развития предполагает активизацию инновационно-инвестиционной деятельности и использование результатов научно-технического прогресса в реальной экономике, разработку соответствующих стратегий и планов с адекватными приоритетами и целями, скользящим мониторингом их реализации.

Если ранее в качестве стратегического фактора экономического роста выступал накопленный производственный опыт, то при переходе к постиндустриальной экономике (на фоне информационно-инновационной парадигмы развития, которая доминирует в XXI веке), им являются научные знания, доминирующим капиталом становится интеллектуальный, дополняя физический, а значимость нематериальных активов возрастает, зачастую превалируя по сравнению с материальными.

В итоге кардинально изменяются основные характеристики экономического развития регионов, начиная от конкурентных преимуществ (усиливается роль инвестиций на основе технологических и социально-управленческих инноваций) и заканчивая императивами воспроизводственного процесса, формирующимися и реализуемыми на основе приоритета знаний и технологий, по сравнению с капиталом и собственностью в предыдущих периодах.

Исходная формула производства в современной экономике включает не только капитал и труд, но также научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки с их реализацией и соответствующим переходом от эпизодического или периодического инновационно-инвестиционного процесса (характерного для предыдущих этапов развития) к постоянному, управляемому на территориально-корпоративном уровне.

Региональная организация общества, в рамках которой осуществляется разнообразная деятельность, рассматривается в двуединой ипостаси явления и процесса: во-первых, наличия иерархически взаимосвязанных административных районов (с учетом целостности, определенной специализации и управляемости), как элементов пространственной системы расселения и социально-экономического устройства; во-вторых, относительно законченного территориального цикла воспроизводственного процесса, основой которого в современных условиях является инновационный путь развития.

Регион, как локализованная и, в определенных рамках, самостоятельная подсистема социально-экономического комплекса страны, характеризуется специфическим пространством, определенной однородностью экономической и социальной структуры, природного и культурного ландшафта, системой отличительных критериев формирования и функциониро-

© С. А. Понамаренко, М. К. Купова, 2009

вания (географического, производственно-функционального, градостроительного и социологического).

С этих позиций, в Российской Федерации выделяются макрорегионы (в составе федеральных округов — Центрального, Северо-Западного, Южного, Приволжского, Уральского, Сибирского и Дальневосточного), регионы (субъекты Федерации, включающие Москву и Санкт-Петербург, области, края, национальные республики, автономную область и автономный округ), мезорегионы (территориально-производственные комплексы, промышленные узлы, а также особые зоны), микро- и минирегионы, включающие разнообразные муниципальные образования (муниципальные районы и городские округа; городские и сельские поселения, сельские населенные пункты).

Территориальная экономика как социально-экономическая система, понятийно базирующаяся на сочетании соответствующих терминов, определяется правилами ведения регионального хозяйства, в виде совокупности используемых средств и осуществляемых процессов экономической деятельности с целью создания условий и производства необходимых благ для жизнеобеспеченности населения.

Любая система, в том числе региональная, имеет обязательные части (вход в виде ресурсов, при их сочетании и специфическом воздействии на систему; процесс в виде действия, операции, стадии, этапа, фазы, цикла, процедуры; выход в виде полученных продуктов, результатов, с учетом критериев стабильности и надежности), характеризуется собственной конструкцией, определенной обособленностью от внешней среды при взаимодействии с ней, упорядоченностью, эмерджентностью, синергизмом, возможностью развития.

Региональная социально-экономическая система также обладает свойством организованности, которая во многом определяется устойчивостью взаиморасположения, взаимосвязей и взаимодействия элементов, гибкостью и единством выполняемых ими функций, относительной простотой структуры, единством целеполагания.

Эффективность функционирования любой системы, в том числе региональной, в общем плане связана с минимизацией энтропии, характеризующей степень ее неопределенности (с позиций теории информации) и неорганизованности (в рамках теории систем). Иными словами — это количественный показатель беспорядка. С позиций информационно-энергетического подхода, присущего любым системам (в одних — это обмен электронами, в других — движение стоимости и т. п.), производимая энтропия характеризуется рассеянием энергии в процессе той или иной деятельности.

В замкнутых системах, изолированных от внешней среды, полученная энтропия перераспределяется внутри, в итоге система от временного беспорядка приходит к равновесию с возможностью циклических повторений этих этапов. Для открытых систем производимая энтропия свидетельствует об уровне излишней «работы», доле бесполезных побочных процессов или явлений при достижении той или иной цели: например, в экономической системе — это утечка капитала и инфляция, в финансовой — «воздушный пузырь» производных инструментов, не обеспеченный реальным продуктом, в экологической — загрязнение окружающей среды, в информационной — спам, то есть поток ложных или бесполезных сообщений.

Структура открытых систем, в соответствии с теоремой лауреата Нобелевской премии И. Пригожина, должна стремиться к состоянию, при котором производство энтропии минимально. При нарушении этого принципа внутренний беспорядок в системе будет возрастать до тех пор, пока избыток энтропии не будет перераспределен или сброшен в окружающую среду, в противном случае система проигрывает в конкурентной среде и распадается. Современный финансовый кризис — это яркое проявление энтропийных процессов.

Критерием рациональной организации является рост производительности общественного труда (живого и прошлого), с уменьшением энтропии воспроизводственного процесса. Живой труд характеризуется целесообразными затратами умственной и физической энергии людей с целью производства товаров и услуг, непосредственно учитываемыми в их стоимости. На этом фоне прошлый труд, овеществленный в средствах производства, переносится в стоимостной форме на созданный продукт по одним ресурсам (расходы энергии, сырья и материалов) полностью, по другим — частями, в виде амортизации, по мере износа основных фондов.

Однако в физическом выражении живой труд в виде затрат человеко-дней или человеко-часов (а также численности занятых в экономике) и прошлый, с позиций расхода энергии, сырья и материалов, стоимости основных фондов (и даже в денежном выражении в виде издержек) не сопоставимы. Их необходимое соизмерение может быть осуществлено с помощью балльной оценки и коэффициентов значимости (весомости) на основе экспертного подхода или применения математического аппарата, что позволяет осуществить необходимую интегральную оценку эффективности функционирования организации как социального института.

Целью организации производства является преобразование в процессе осуществления различных видов человеческой деятельности, ресурсов и возможностей (инноваций и инвестиций, основных фондов и оборотных средств, живого труда и информации, используемых природных ресурсов) в конечные результаты. При этом сама организация производства, изучающая закономерности рационального построения и ведения хозяйства в социальных институ-

тах — это разработка, принятие и реализация системы мер по формированию и деятельности предприятий на основе управленческих решений.

В итоге объектом организации производства являются предприятия и объединения в регионе с учетом их органической связи (в рамках как отраслевого, так и территориального признаков), взаимодействия с сопряженными отраслями народного хозяйства. Как видно, высока значимость учета межотраслевых связей и пропорций с учетом: специализации, размещения, концентрации и диверсификации производства с рациональными размерами предприятий и объединений; функционирования отраслей и видов экономической деятельности, структурных элементов и направлений воспроизводственного процесса; обоснования и организации интегрированных формирований с развитием экономических взаимоотношений и рациональным использованием природных, трудовых и материальных ресурсов.

При этом каждая экономическая система, начиная от трансконтинентальных и национальных и заканчивая субъектами хозяйствования, имеет специфические структурные элементы в виде базовых подсистем, к которым, в рамках региональной экономики, относятся социальная, окружающей среды, производства товаров и услуг, потребительская, институциональная, финансово-бюджетная, инновационная и инвестиционная, управленческая.

Фундаментом региональной социально-экономической системы является производственный сектор, включающий как производство товаров и услуг, так и функционирование различных видов экономической деятельности, начиная от сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства и заканчивая предоставлением прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Воспроизводственным базисом социально-экономического развития регионов является тесно взаимосвязанная совокупность инновационно-инвестиционных подсистем, ибо, во-первых, инвестиции являются необходимым элементом инновационной деятельности, а во-вторых, каждый инвестиционный проект, начиная от его обоснования и заканчивая реализацией, является специфически и индивидуально инновационным.

«Кровеносной» подсистемой региональной экономики является финансово-бюджетная, осуществляющая валовое накопление основного капитала с соответствующими последующими инвестициями, расходы на конечное потребление домашних хозяйств и государственное управление.

Важными подсистемами региональной экономики, осуществляющими специфические функции, являются социальная, институциональная и управленческая, формирующие каркас и инфраструктуру территориальной организации общества, функционирование и обеспечение социума.

Специфической подсистемой в региональной экономике является потребительская, в рамках которой осуществляется обеспечение населения (домашних хозяйств) товарами и услугами исходя из соотношения спроса и предложения, на основе денежных доходов и соответствующих потребительских расходов.

В итоге между различными подсистемами и структурными элементами региональной экономики существует диалектическая взаимосвязь, характеризующаяся следующей цепочкой зависимостей: инновационно-инвестиционная составляющая, с учетом других факторов, во многом определяет производство валового продукта, из которого после вычета промежуточного потребления осуществляются расходы на конечное потребление домашних хозяйств и государственное управление, в рамках валового сбережения формируется инвестиционный капитал с дальнейшим циклическим производством, распределением, обменом, потреблением и накоплением.

В совокупности выделенных подсистем особое место занимает инновационная, являющаяся, совместно с инвестиционной, движителем территориального развития как с позиций научных исследований с целью увеличения суммы знаний, разработки и внедрения передовых производственных и информационно-коммуникационных технологий, так и непрерывного воспроизводственного процесса на основе возрастающих потоков денежных средств в рамках основного и оборотного капитала.

Дело в том, что на всех этапах инновационная деятельность (от разработки новаций до поточного производства и реализации соответствующих продуктов), базирующаяся на непрерывных дополнительных вложениях в основной и оборотный капитал, тесно связана с инвестиционной. Последняя, в связи с разнообразием и индивидуальным сочетанием, в каждом случае, источников, целеполагания и проектов, всегда является новой, а между инновациями и соответствующими финансовыми вложениями наблюдается практически детерминированная связь. В итоге инновационно-инвестиционная составляющая является ключевой в региональном воспроизводственном процессе.

Этот методологический посыл подтверждается данными экономико-математических расчетов. Для этого на материалах федеральных округов РФ разработана и реализована информационная технология оценки специфической сопряженности подсистем региональной экономики с позиций наблюдающихся перекрестных взаимосвязей.

На первом этапе из региональной статистики выбирается информация о базисных характеристиках социально-экономических подсистем региональной экономики. Логика второго этапа, в связи с отсутствием необходимых данных, заключается в интегральной оценке инновационных возможностей регионов.

Идеология третьего этапа предполагает, на основе корреляционного анализа, расчет характеристик значимости, весомости изучаемых показателей, в том числе специфического коэффициента сопряженности. На четвертом, заключительном, этапе формируется матрица взаимосвязей функционирования подсистем региональной экономики в процессе воспроизводственного развития.

Прежде всего, исходя из имеющихся данных [1–3], создается информационная база исследования, в данном случае, с позиций макрорегиональной экономики РФ, включающая следующие показатели:

— площадь территории, среднемесячная температура воздуха и количество осадков, использование свежей и оборотной воды;
— численность населения, соответствующие денежные доходы и расходы, с учетом их структуры;
— оборот организаций и ВРП в сфере производства товаров в промышленности (добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды), сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве, а также строительстве;
— оборот организаций и ВРП в сфере услуг, прежде всего оптовой, розничной торговли и по ремонту, транспорту и связи, образованию и здравоохранению, гостиницам и ресторанам, операциям с недвижимым имуществом, а также другим услугам;
— инвестиции в основной капитал;
— количество институциональных единиц, то есть организаций и предприятий, в том числе малых;
— численность работников органов государственной власти и местного самоуправления;
— сальдированный финансовый результат организаций и доходы консолидированных бюджетов регионов, в том числе — безвозмездные поступления.

Однако в приведенной совокупности показателей отсутствуют характеристики инновационных возможностей территорий, для оценки которых проведено изучение основных характеристик инновационной деятельности:

— числа организаций, занятых исследованиями и разработками;
— числа организаций, осуществляющих инновационную деятельность;
— численности персонала, занятого исследованиями и разработками;
— объема внутренних затрат на исследования и разработки;
— объема затрат на технологические инновации;
— объема затрат на информационные и коммуникационные технологии;
— выдачи патентов на изобретения;
— выдачи патентов на полезные модели;
— количества созданных передовых производственных технологий;
— количества использованных передовых производственных технологий;
— удельного веса организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе организаций;
— объемов производства инновационных товаров, работ и услуг.

Для сравнимости имеющихся разнокачественных показателей рассчитаны их балльные оценки на основе сравнения каждого из индивидуальных уровней по анализируемым округам со средними характеристиками, принятыми за сто процентов.

Корреляционный анализ показал, что, с позиций коэффициентов детерминации, параметры перекрестных зависимостей колеблются от 0,801–0,747 (по патентам на полезные модели, числу созданных и использованных передовых технологий, затратам на информационные и коммуникационные технологии) до 0,379 по инновационной активности организаций, в связи с тем, что доля организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе организаций РФ, является весьма низкой, составляя от 8,8 % в 2000 году до 10 % в 2007 году [2, с. 828] со среднегодовым приростом в размере 0,17 %.

С учетом балльных характеристик и полученных коэффициентов весомости проведена интегральная оценка, как инновационных возможностей, так и инновационных итогов по федеральным округам РФ. Колеблемость первого показателя за 2007 год составляет свыше 13 раз (от 273,8 баллов по Центральному макрорегиону до 21 балла по Дальневосточному), тогда как второго — около 21 раза (245,6 баллов по ЦФО и 11,7 балла по ДФО).

Сопоставление оценок инновационных итогов с соответствующими значениями возможностей позволило выявить использование имеющегося потенциала с расчетом специфических характеристик эластичности. Самый низкий уровень наблюдается по Дальневосточному федеральному округу (где на один процент объективных возможностей получено только 0,558 %

результативной составляющей). По УФО, ЮФО, ЦФО, СФО и СзФО также наблюдается инфраэластичность, с оценками от 0,973 до 0,839 %, тогда как Приволжскому федеральному округу присуща ультраэластичность, ибо каждый процент инновационного потенциала позволил получить 1,494 % итогов.

Исходя из количественных характеристик по исследуемым социально-экономическим подсистемам региональной экономики, рассчитаны коэффициенты специфической сопряженности, составляющие: 0,775 по инновационной подсистеме, 0,772 по потребительской, 0,765 по финансово-бюджетной, 0,742 по институциональной, 0,726 и 0,725 по подсистемам производства услуг и инвестиционной, 0,632 по социальной, 0,614 по управленческой, 0,587 по подсистеме производства товаров и только 0,34 по окружающей среде.

Таким образом, в целом инновационная подсистема является наиболее значимой в совокупности структурных элементов региональной экономики, во многом наряду с потребительским и финансово-бюджетным секторами, определяя возможности воспроизводственного развития.

При этом интегральная оценка выступающей, по существу, в едином комплексе совокупности инновационной и инвестиционной подсистем (их взаимосвязь определяется почти детерминированным коэффициентом корреляции в размере 0,926) равна, судя по расчетам, 0,75.

Важная информация содержится также в частных коэффициентах детерминации, характеризующих парные связи исследуемых социально-экономических подсистем региональной экономики и позволяющих ранжировать соответствующие детерминанты воспроизводственного развития, с определением места и значимости инновационно-инвестиционной подсистемы.

Функционирование и развитие *социальной подсистемы*, прежде всего, определяется влиянием управленческой и потребительской, в рамках соответствующих объемов потребления, связанных с функционированием розничной торговли, общественного питания и платных услуг населению. Инновационно-инвестиционная составляющая находится здесь на пятом месте, то есть в середине ранжированного ряда.

Окружающая среда в большей мере, по сравнению с другими структурными элементами региональной экономики, связана с социальной подсистемой, а второе место по значимости занимает совокупность инновационной и инвестиционной подсистем, ибо соответствующая характеристика тесноты связи существенно выше, чем с другими элементами.

С позиций *производства товаров* (добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, а также строительства), влияние инновационно-инвестиционной составляющей по сравнению с другими подсистемами является доминирующим.

Вместе с тем, сфера *производства услуг* (торговли и ремонта, транспорта и связи, образования и здравоохранения, гостиниц и ресторанов, операций с недвижимым имуществом и др.) в большей мере связана с финансово-бюджетной, институциональной и потребительской подсистемами, тогда как инновационно-инвестиционная составляющая находится на четвертом месте.

Потребительская подсистема, определяющая параметры обеспеченности населения, тесно связана с финансово-бюджетной, институциональной и производством услуг, а значимое четвертое место занимает совокупность инновационной и инвестиционной подсистем.

Несколько иная ситуация характерна для *институциональной подсистемы*, функционирование которой во многом обусловлено финансово-бюджетной и потребительской подсистемами, а также сферой услуг, после чего следует инновационно-инвестиционная составляющая.

Управленческая подсистема, по существу, детерминирована, взаимосвязана с социальной, кроме того, также с потребительской, институциональной и финансово-бюджетной, а совокупность инновационной и инвестиционной подсистем находится на пятом месте, то есть в середине ранжированного ряда.

Функционирование *финансово-бюджетной подсистемы* во многом определяет деятельность сферы производства услуг и институциональной подсистемы, тогда как инновационно-инвестиционная составляющая занимает третье место в иерархии анализируемых связей.

Итоговое сочетание совокупности *инновационной* и *инвестиционной подсистем* с другими элементами региональной экономики свидетельствует о наличии между ними характерных взаимосвязей, прежде всего с финансово-бюджетной, потребительской и институциональной подсистемами.

Обобщение и сравнительная оценка социально-экономических подсистем по семи федеральным округам страны с позиций выявления приоритетных, прежде всего, определяющих воспроизводственное развитие регионов Российской Федерации позволяет выявить доминирующие подсистемы:

— финансово-бюджетная подсистема шесть раз занимает места с первого (по регионам Уральского федерального округа) по четвертое;
— социальная подсистема превалирует пять раз, при этом занимает первые места по Сибирскому и Северо-Западному федеральным округам;

— инновационная, инвестиционная и управленческая лидируют по четыре раза (в том числе инновационная занимает первое место в самом крупном Центральном федеральном округе, управленческая — в Приволжском);
— институциональная подсистема встречается на первых четырех местах три раза, занимая лучшую позицию в Южном федеральном округе.

Таким образом, расчеты и оценки по регионам, в разрезе федеральных округов Российской Федерации, позволяют сделать вывод о том, что функционирующая, по существу в едином целом, инновационно-инвестиционная составляющая является определяющей в рамках воспроизводственного развития региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальные счета России в 1998–2007 гг. М.: Росстат, 2008.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2008.
3. Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2008.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

А. Х. ИВАЗОВ

Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
кандидат экономических наук, доцент, докторант
КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а;

А. М. МАСАЕВ

Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра РАН
экономист
КБР, г. Нальчик, ул. Мечиева, 100

В статье обосновано, что стратегия управления развитием конкретного региона должна предусматривать выбор оптимальных путей социально-экономического прогресса в условиях возрастающей конкуренции.

Ключевые слова: управление; методы; конкуренция; социально-экономическое развитие; регион.

Коды классификатора JEL: R11, R13, R51.

Рыночные условия хозяйствования требуют выработки новых форм и методов управления социально-экономическими процессами в регионе.

Государственное регулирование, являясь составной частью деятельности региональных администраций по управлению процессами социально экономического развития региона, способно оказывать разноплановые воздействия на многие явления, условия и тенденции. Вместе с тем обоснованное госрегулирование не должно вести к подавлению либеральных начал в экономике, скорее наоборот: возрастание его роли предполагает проявление в создании целостной системы рыночных институтов, правил хозяйствования, кодексов поведения хозяйствующих субъектов и, естественно, самих региональных органов управления. Решение этой важной задачи включает обеспечение правовой, организационной, экономической, общественно-идеологической защиты позитивных либеральных ценностей в системе регионального воспроизводства.

Укрепление роли государства в регулировании региональной экономики и социальной сферы не следует понимать как политику, направленную на наращивание объектов госсобственности в обновляющейся хозяйственной среде или гораздо большее участие органов регионального управления в рыночных процессах.

Задача состоит в том, чтобы построить более четкую и экономически эффективную систему отнесения тех или иных объектов под непосредственное управление государства, создать детально регламентированный механизм управления и контроля региональной собственности, сформировать механизм госрегулирования экономических процессов развития регионального хозяйства, усовершенствовать организационные структуры и формы регионального управления.

Государственная политика в области совершенствования системы регионального управления должна преследовать такие важные цели, как: развитие деловой активности всех хозяйствующих субъектов, независимо от формы собственности, включая домашние хозяйства и различные категории населения; повышение конкурентоспособности предприятий и организаций различных форм собственности, улучшение финансово-экономических показателей их деятельности путем содействия внутренним преобразованиям в них и освобождения их от несвойственных функций; оптимизация структуры госсобственности на региональном уровне в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для социально-экономического развития; максимизация доходов бюджета на основе эффективного управления госсобственностью; использование всевозможных государственных активов в качестве инструмента для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики; повышение результативности принимаемых решений в органах регионального управления.

Управление как среда профессиональной деятельности является объектом изучения целого ряда различных научных дисциплин: экономики, социологии, политологии, правоведения, психологии, информатики и т. д.

© А. Х. Ивазов, А. М. Масаев, 2009

Как известно, значения русского слова «управление» и английского «менеджмент» близки, однако их нельзя трактовать однозначно. Понятие управления вообще и государственного управления, в частности, намного шире принятого в России понятия «менеджмент». Государственное управление, а тем более социальное управление, применяется к самым различным видам человеческой деятельности.

Принципиальным концептуальным положением формирования системы управления социально-экономическим развитием региона является использование методов системного подхода (с точки зрения ресурсов и потенциала) к функционированию различных сфер экономики региона и социальной сферы и их пропорционально сбалансированному развитию.

Стратегия управления развитием конкретного региона должна предусматривать выбор оптимальных путей социально-экономического прогресса в сложившихся, порой не совсем благоприятных условиях, а также максимально возможного повышения конкурентоспособности региона.

Повышение конкурентоспособности региона является наиболее актуальной проблемой, предполагающей рост конкурентных преимуществ как отдельных предприятий, отраслей, территорий, так и всей их совокупности.

В экономической литературе конкурентоспособность обычно рассматривается на макро- и микроуровне. Значительно менее исследованной является конкурентоспособность на мезоуровне, причем обычно это понятие связывалось с отдельными отраслями экономики [2; 5]. В то же время применительно к региональной экономике понятие конкурентоспособности пока не имеет однозначного и общепринятого толкования. Продолжающиеся дискуссии по поводу определения конкурентоспособности региона в системе национальной экономики пока не выработали достаточно четкого подхода, хотя экономическая конкуренция в нашей стране не только существует, но и разносторонне усиливается, несмотря на весьма заметную дифференциацию в уровне развития регионов.

Эволюция взглядов на сущность конкурентоспособности региона состоит в том, что если раньше основными показателями считались выгодное географическое положение, наличие богатых природных запасов, сравнительно низкие цены на основные элементы производства (прежде всего на труд и природные ресурсы), то в настоящее время акценты смещаются в сторону таких факторов, как высокая производительность, качество жизни основной массы населения, использование новейших технологий, а также экономическая среда, способствующая технологическому лидерству и выработке успешной глобальной конкурентной стратегии [5].

Среди факторов конкурентоспособности региона наибольшее значение в современных условиях имеют следующие параметры экономического потенциала: объем и структура внутреннего платежеспособного спроса; наличие конкурентоспособных на российском и мировом рынках видов продукции; наличие и возможность реализации инновационного потенциала: наличие ядра финансово здоровых и устойчиво функционирующих предприятий, благоприятная для деловой активности экономическая среда. В целом конкурентоспособность региона может характеризоваться как наличие, усиление, преумножение и развитие конкурентных преимуществ в условиях обостряющегося динамичного межрегионального и международного экономического соперничества, в котором главную роль играют инновации, обеспечивающие рыночные успехи, опережения и выигрышные позиций.

К ключевым факторам повышения конкурентоспособности региона посредством государственного влияния в настоящее время следует относить: развитие человеческого потенциала; активизацию инновационной деятельности; возрастающий объем инвестиций в производство; формирование благоприятной общественно-политической, институциональной, рыночной и социальной среды; повышение общественной безопасности; рост доли высококвалифицированной рабочей силы; повышение эффективности регионального управления. Значительное влияние на рост конкурентоспособности региона оказывает также состояние межрегиональных хозяйственных связей, степень открытости и готовности для развития внешнеэкономических отношений, наличие и возможности расширения экспортного потенциала. Изучение факторов и особенностей конкурентоспособности региона позволяет рассматривать это явление как состояние, готовность и возможности субъектов РФ к устойчивому социально-экономическому развитию в условиях экономического соревнования с другими регионами и странами. Следовательно, конкурентоспособность региона — это способность социально-экономической системы стабильно функционировать в условиях открытого рыночного пространства и обеспечивать при этом населению высокое и постоянно повышающееся качество жизни на основе эффективного использования собственного потенциала, имеющихся преимуществ, внешних связей и рыночной конъюнктуры [4].

Реально говорить о конкурентоспособности регионов можно только по отношению к тем из них, у которых устойчиво функционирует экономика, сохраняется определенный баланс политических и социальных сил, наблюдается прозрачность финансовых потоков.

Низкоконкурентными или неконкурентными признаются регионы, характеризующиеся общественно-политической нестабильностью, депрессивностью, отсталостью, кризисным состоянием.

По нашему мнению, повышение конкурентоспособности региона может быть достигнуто при реализации следующих основных системных элементов: мобилизации регионального потенциала; осуществления структурной перестройки; расширения инновационности; роста инвестиционной привлекательности; создания условий для деловой активности; формирования социальной консолидации. Все эти составные элементы должны основываться на соответствующей правовой и институциональной базе и получать отражение в стратегии развития региона.

Другой актуальной для управления развитием региона задачей является создание благоприятной среды для повышения деловой активности различных субъектов экономической деятельности. Это требует формирования равных условий и правил поведения для участников рыночных отношений, устранения необоснованных привилегий, смягчения и преодоления монополистических тенденций и в то же время расширения стимулирующих мер воздействия на развитие предпринимательской активности и деловых инициатив.

Важным компонентом системного социально-экономического развития региона следует считать инновационную активность. Механизм повышения эффективности инновационной деятельности предполагает, прежде всего, активизацию научно-исследовательских работ по наиболее приоритетным направлениям научно-технического прогресса и эффективную реализацию накопленного инновационного потенциала посредством быстрого внедрения научных разработок в различные сферы экономики региона с привлечением частного и акционерного капитала. Необходимо также осуществить, насколько это возможно, коммерциализацию научных исследований и переориентацию научных организаций на потенциальных потребителей инноваций. Определенная часть отраслевых НИИ и проектных институтов может быть реконструирована в инжиниринговые фирмы с развитой финансово-экономической, маркетинговой и коммерческой структурой. Необходимо также развитие инфраструктуры инновационной деятельности, государственная поддержка перспективных проектов, совершенствование федеральных и региональных программ инновационного развития. Задача, таким образом, состоит в том, чтобы инновационная составляющая присутствовала в деятельности практически всех предприятий и организаций, во всей системе регионального хозяйства [1].

Известно, что инновационная деятельность находится в прямой зависимости от инвестиций. Как уже отмечалось, достижению высоких темпов роста инвестиций в основной капитал препятствует ряд обстоятельств, прежде всего — низкая инвестиционная привлекательность предприятий, высокие инвестиционные риски, слабые стимулы для долговременных капитальных вложений.

Разработка эффективного механизма повышения инвестиционной активности в регионе должна предусматривать меры по региональной поддержке инвестиционных проектов и формированию их рынка, развитию системы венчурного инвестирования в научно-технической сфере, поддержке венчурного бизнеса со стороны администрации, развитию инвестиционной инфраструктуры и т. п.

Еще одним важным элементом системы управления социально-экономическим развитием региона является наличие солидарной ответственности региональной и местной власти, населения и бизнеса, функционирующего на конкретной территории. Следует подчеркнуть, что бизнес, деловые круги региона должны нести ответственность за сохранение социальной стабильности на соответствующей территории, поскольку, прежде всего они заинтересованы в этом важнейшем условии благоприятного предпринимательского климата. Социальная консолидация в регионе предполагает решение ряда взаимосвязанных задач, в частности: формирование системы социального партнерства между региональными администрациями, бизнесом (предпринимательскими слоями) и территориальным сообществом; создание нормативных рамок поведения этих групп в экономике и социальной сфере; расширение базы социальной поддержки региональных властей на основе ее принципиальной ответственности за достижение социально значимых целей (в частности, роста качества жизни населения); участие предпринимательских структур и различных, категорий населения в выборе и реализации стратегий развития своего региона.

Формирование системы социального партнерства означает создание определенных взаимодействий, где баланс между бизнесом и местным сообществом строится по принципу социально ответственного предпринимательского поведения в обмен на общественную поддержку его интересов, намерений, действий, согласующихся с целями и задачами регионального развития.

Социальная консолидация приводит к синергическому эффекту и способна сыграть ключевую роль в повышении деловой активности на территории и реализации стратегических задач управления развитием региона.

С учетом изложенного можно сформулировать основные цели управления социально-экономическим развитием региона.

В настоящее время большинство специалистов солидарны в том, что необходимо радикальное изменение методов управления региональным социально-экономическим развитием. Непрофессионализм, недостаточно высокий уровень управленческой и организационной куль-

туры государственных служащих резко снижают их ответственность, инициативу и предприимчивость, что отрицательно сказывается на качестве жизни граждан. Поэтому среди различных отраслей знания особое значение приобретает социальный менеджмент — область управления, формирующая будущих специалистов, способных эффективно управлять на данной территории с учетом ее особенностей, пользоваться методами современной науки и изменить положение к лучшему [3].

Управленческая деятельность по своей специфике пронизана социальным взаимодействием. Управление общественной жизнью в любых ее проявлениях, будь то производство или организация досуга, происходит во взаимодействии двух групп людей: тех, кто управляет, и тех, кем управляют. И первая, и вторая группы ощущают на себе взаимное влияние. При этом первая группа, реализуя полномочия и функции управления, воздействует на вторую, но, в свою очередь, испытывает на себе и воздействие второй. Это воздействие может выражаться или в готовности второй группы исполнять управленческие решения первой, или в противодействии первым в реализации их функций. В любом случае управляющие и управляемые вступают в социальные взаимодействия, которые проявляются во всем: взаимодействие между начальником и подчиненным, учителем и учеником, продавцом и покупателем, тележурналистами и зрителями, государственными органами и гражданами, общественными организациями и их членами и т. п. Они связывают не только группы лиц, участвующих в этом взаимодействии, но и лиц, взаимодействующих внутри отдельной группы, так как они имеют общие цели, единые задачи и функции.

Объектами управления социально-экономическим развитием региона являются экономическая, социальная и политическая сферы. Такое управление должно рассматриваться не только как средство реализации планов и программ социально-экономического развития региона, но и средство решения проблем, обеспечивающих не просто выживание, а и развитие местного сообщества и создающих лучшие условия для жизни населения.

Специалисты и служащие, работающие в органах регионального управления, должны хорошо владеть методами и средствами, направленными на реализацию не только функций планирования, руководства, координации, контроля, мотивации, но также функциями, изучение которых пока не в полной мере представлены в вузовских учебных программах подготовки государственных и муниципальных специалистов — менеджеров. К таким функциям относятся: управление проблемами (предвидение и выявление проблем, анализ и исследование проблем, подготовка решений, анализ результатов решений); правовое и структурное регулирование (обновление институциональной среды); управление культурой (формирование и введение новых культурных ценностей).

Анализ практики показывает, что указанные функции в той или иной мере выполняются каждой действующей системой социально-экономического управления, однако делается это недостаточно осознанно, без использования научных методов. Предвидением и выявлением социальных проблем практически никто не занимается, так как зачастую не хватает средств на решение насущных проблем («латание дыр»). Проблемы выявляются, как правило, не путем проведения регулярных социологических опросов населения, а стихийно, в основном благодаря письмам населения, средствам массовой информации или жалобам. Оценка и выбор наиболее важных для решения проблем нередко осуществляется в результате лоббирования интересов различных политических групп, партий и движений. Принятие решений и подготовка соответствующих программ, как правило, осуществляются без глубокой научной проработки. Редко проводится анализ результатов принятых решений, что приводит к частому повторению одних и тех же ошибок.

Подобные недостатки относятся не только к функциям управления социальными проблемами, но и к другим указанным выше функциям социально-экономического управления. Устранение этих недостатков должно привести к совершенствованию системы социального управления и повышению ее эффективности.

Любое управленческое воздействие требует системного, целостного и перспективного восприятия жизни. Например, рациональное освоение ресурсов региона предполагает знание не только экономики, финансов, права, социального общения людей, но и законов взаимодействия природы и общества, ресурсов человеческого фактора, социальных организаций.

Без целостной картины динамичного мира, умений и навыков управлять «самим собой» нет управленца-менеджера современного типа, нет личности, способной адекватно реагировать на современные вызовы жизни, поэтому необходима современная модель формирования как управленческих знаний, концепций, так и самой личности управленца. Однако такая теоретическая модель личности современного управленца пока фрагментарна, призрачна и требует существенной доработки.

Необходимость развития инновационных технологий в области регионального управления обусловлено следующими причинами.

Во-первых, важность применения социального менеджмента доказана зарубежным опытом и ходом всей управленческой эволюции. Такой механизм управления позволяет адекватно

отвечать на современные сложные требования времени и обеспечивать своим гражданам достойные условия жизни.

Во-вторых, накопленный опыт, полученный в ходе проводимых экспериментов как в России, так и за рубежом, позволяет утверждать, что поставленные задачи регионального развития имеют весьма эффективные методы решения — обучающие и развивающие инновационные технологии.

В-третьих, применение на практике регионального управления инновационных методов профессиональной работы дает положительный конечный результат — позволяет формировать профессиональные и личностные качества управленцев разного профиля, способные изменить жизнь к лучшему, обеспечить выход из кризиса, сформировать современную стратегию развития на федеральном, региональном и местном уровнях управления.

Таким образом, в настоящее время имеются необходимые теоретические и научно-практические предпосылки для широкого развертывания работ по совершенствованию управления социально-экономическим развитием регионов и реализации соответствующих планов и программ, что требует не только усилий руководства регионами, но и поддержки со стороны государственных органов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алехнович С. О.* Федеративные отношения и безопасность регионального развития // Право и политика. 2007. № 4. С. 28–36.
2. *Гранберг А. Г.* Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
3. *Лексин В. Н. Швецов, А. Н.* Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: УРСС, 2000.
4. Пути стабилизации экономики России / под ред. Г. Б. Клейнера. М.: Информэлектро, 1999.
5. *Фатхутдинов Р.* Стратегическая конкурентоспособность и экономика России // Общество и экономика. 2003. № 1. С. 33–42.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРОБЛЕМНОЙ РЕСПУБЛИКИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

К. Т. ПАЙТАЕВА

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

Развитие региона — многоаспектный процесс, обычно рассматриваемый с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей. Наиболее трудным в условиях неопределенности является отбор качественных и количественных показателей, способных служить индикаторами развития. Главными интересами при восстановительных процессах республики в области экономики являются повышение благосостояния населения и интеграция региональной экономики, кооперация ее отраслей с другими регионами.

Ключевые слова: регион; восстановительный процесс республики; количественные и качественные показатели в области экономики; интеграция региональной экономики.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

Итоги развития экономики России за предшествующие пять лет в части динамики важнейших макропоказателей заметно превзошли те ожидаемые результаты, которые прогнозировались в самом начале периода Министерством экономического развития и торговли РФ и независимыми экспертами. Сложившиеся тенденции свидетельствуют о том, что по важнейшему результирующему показателю — используемому на нужды потребления и накопления валовому внутреннему продукту — задача удвоения за десятилетний период будет перевыполнена. Вместе с тем вполне реалистичное в условиях сложившейся и ожидаемой в ближайшей перспективе благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры удвоение произведенного ВВП при сохранении существующей политики правительства по изъятию из экономического оборота, то есть неиспользованию на нужды потребления и накопления, значительной части «сверхдоходов» от экспорта вряд ли будет достигнуто.

Среднегодовые темпы роста ВВП за период 2001–2005 годов составили 106,1 %, промышленного производства — 105,1, сельскохозяйственного — 103,1 %. За этот же период показатели роста реальных денежных доходов населения составили 111,0 %, розничного товарооборота — 110,7 %, инвестиций в основной капитал — 109,3 % [2, с. 41–45].

Аналогичные соотношения продолжали сохраняться и в 2006 году: при росте ВВП, превысившем 106 %, рост промышленного производства по сравнению с первым полугодием 2005 года составил 104,4 %, сельскохозяйственного — 101,4 %, в то время как реальные денежные доходы населения увеличились на 11,1 %, розничный товарооборот — на 11,3 %, инвестиции в основной каптал — на 9,4 %.

В условиях глобального кризиса происходит уменьшение дифференциации темпов экономического роста при составлении их в разрезе крупных регионов.

Противоречия между темпами роста ВВП и темпами роста инвестиций в основной капитал проблемных республик объясняются: во-первых, различием в индексах физического объема экспорта и импорта; во-вторых, межрегиональным различием в темпах роста производства (поддержка региональных бюджетов за счет средств федерального, а также прямое финансирование из федерального бюджета); в-третьих, влиянием ценового фактора на территориальную структуру денежных доходов населения, прежде всего в плане деления на «трудовые» и «нетрудовые» доходы.

На показатели развития региональных экономик существенное влияние оказывает территориальное распределение доходов всех субъектов экономической деятельности.

В социоэкономической системе региона индикатором ее развития может служить любой макроэкономический параметр региональной экономики. Многие ученые полагают, что основным показателем, характеризующим региональное развитие, может выступать показатель ВРП, позволяющий оценить экономическое положение региона. ВРП аккумулирует в себе результат взаимодействия многих экономических факторов, идентифицирует уровень регионального развития [3, с. 67–86]. Следовательно, он является универсальным обобщающим показателем, позволяющим оценить экономическое положение региональной системы, сложившуюся структуру экономики, особенности развития отдельных отраслей, а также эффективность их

© К. Т. Пайтаева, 2009

функционирования. Показатель ВРП при отдельной нормировке может использоваться как индикатор, отражающий структурную динамику региона, уровень его развития и способность к расширенному воспроизводству, и может быть взят за основу величины регионального риска. Вероятность отклонения регионального ВРП от его среднего значения по РФ может служить показателем регионального риска.

Учитывая замедление темпов развития основных отраслей экономики в проблемной республике, необходимо наращивать ежегодные объемы ВРП темпами, превышающими показатели других регионов. Необходимо оценить социально-экономический потенциал конкретной проблемной республики и выбрать, какие именно явления служат индикаторами социально-экономического развития республики или региона, отражают социально-экономические интересы, а также угрозы экономической безопасности, и выразить их через систему показателей.

Чтобы оценить уровень восстановительного процесса, нужно иметь несколько интегральных показателей, которые были бы достаточно чувствительны к изменениям региональной социально-экономической ситуации во времени, пространстве и которые можно было бы количественно измерить (табл. 1).

Обоснованный выбор направлений социально-экономического развития регионов России в значительной мере определяют и общие темпы роста ВВП страны. При этом для каждого региона необходимо, во-первых, учитывать его природную и историческую специфику, обеспеченность факторами производства и социально-психологический климат, во-вторых, из множества существующих вариантов необходимо выбрать именно те приоритеты, которые обеспечат мультипликативный эффект, а в-третьих, для восстановления, например, такой проблемной республики, как Чеченская, необходим целенаправленный государственный протекционизм. Важно также в рамках единого экономического РФ соблюсти ряд принципов. В частности, принцип субсидиарности, предполагающий разумное разграничение предметов ведения Российской Федерации и ее субъектов, а также полномочий субъектов и муниципальных образований, что особенно важно для распределения расходов между уровнями бюджетной системы.

Таблица 1

Показатели оценки восстановительного процесса проблемной республики[1]

Показатель	Метод расчета
1	2
Валовой региональный продукт региона на душу населения	Отношение валового регионального продукта к численности населения, деленное на коэффициент уровня покупательской способности
Объем инвестиций в основной капитал на душу населения	Отношение объема инвестиций к численности населения, деленное на коэффициент удорожания затрат
Объем внешнеторгового оборота на душу населения	Отношение суммарного объема экспорта и импорта к численности населения
Финансовая обеспеченность региона на душу населения	Отношение доходов региона к численности, деленное на коэффициент уровня покупательской способности
Доля среднесписочной численности работников, занятых в малых предприятиях	Отношение среднесписочной численности работников в малом бизнесе к общему числу занятых
Уровень зарегистрированной безработицы	Уровень зарегистрированной безработицы к экономически активному населению
Соотношение среднедушевых доходов и величины прожиточного минимума	Отношение среднедушевых доходов к величине прожиточного минимума
Доля населения с доходом ниже прожиточного минимума	Доля населения с доходом ниже прожиточного минимума в общей численности населения
Суммарный оборот розничной торговли, общественного питания и платных услуг на душу населения	Отношение суммы объема розничного товарооборота и объема платных услуг к численности, деленное на коэффициент уровня покупательской способности
Основные фонды отраслей экономики на душу населения	Отношение стоимости основных фондов к численности населения, деленное на районный коэффициент степени удорожания затрат
Коэффициент плотности автомобильных дорог	Отношение плотности дорог к корню квадратному от плотности населения
Уровень развития отраслей социальной инфраструктуры	Рассчитывается на основе первичных индикаторов

Не менее значимым, особенно для Чеченской республики, представляется соблюдение принципа транспарентности (прозрачности) распределения бюджетных статей, позволяющее оценить количественные параметры перераспределения с позиции экономической, социаль-

[1] Составлено автором по источникам: [3; 5].

ной и экологической эффективности. Это требует также разработки и реализации региональной комплексной программы обеспечения устойчивого развития региона, рассчитанной на долгосрочный период и учитывающей все составляющие социально-экономического развития, включая все аспекты, проработанные в национальных проектах, особенно систему их финансирования.

Для Чеченской республики реализация приоритетов не должна ограничиваться только теми, которые обозначены в перечне национальных проектов. Они должны быть синхронизированы с ними. В то же время разрушение промышленной и гражданской сферы таковы, что необходимо вводить приоритеты, связанные с производственной и непроизводственной инфраструктурой, следует отдельно выделить строительство дорог, экологию, пищевую и перерабатывающую промышленность, сферу малого предпринимательства и другие. Особое внимание необходимо уделить строительно-восстановительным работам, прежде всего в сфере жизнеобеспечивающих систем, это аргументировано тем, что в республике необходима специальная программа по восстановлению стройиндустрии. Учитывая наличие своих нерудных материалов, республика может при привлечении целевых средств, льготных кредитов и налоговых льгот очень быстро решить проблему производства кирпича и железобетонных изделий, добычи песка, гравия и других материалов. Необходимо на республиканском уровне решить вопрос о выделении в долгосрочную аренду земельных участков для развития вышеуказанных производств, а на федеральном — обеспечить выделение льготных кредитов.

Восстановление экономики Чеченской республики может значительно затянуться, если не будут четко определены точки роста, обладающие мультипликативным эффектом. Получение мультипликативного эффекта для Чеченской республики определяется в динамике за счет включения в сферу производства все большего числа работников, в том числе и в смежных отраслях. Рациональный выбор приоритетов развития экономики связан прежде всего с тем, что на каждом данном этапе многие ресурсы ограничены.

Демографическая ситуация в Чеченской республике на фоне общего положения в России достаточно благоприятная, но проблема с безработицей — наиболее сложная среди регионов Российской Федерации. Численность населения Чеченской республики на начало 1990 года составляла 1101 тыс. человек, на начало 2005 года, несмотря на военные действия, она увеличилась на 3,6 % — до 1141 тыс. человек [4]. Это следствие высокой рождаемости. Естественный прирост составляет в среднем 16,6 человек на 1000 человек населения. В структуре населения республики 66 % составляет сельское население, а занято в отрасли около 10 тыс. человек, это примерно 8 % общей численности работающих.

В целом численность занятого населения в производстве и в сфере услуг на конец 2008 года составила 120 тыс. человек — это примерно 25 % трудоспособного населения, при этом 359 тыс. человек состоят на учете в службе занятости и имеют статус безработных. Это в значительной степени следствие разрушения промышленности, сельского хозяйства и других отраслей и сфер.

Вот почему концептуальные подходы к восстановлению разрушенной военными действиями экономики республики и выделению соответствующих приоритетов должны основываться не на общепринятых подходах и критериях. Необходимо учитывать специфику республики — массовую безработицу.

В целом при выборе приоритетов исходят из развития отраслей, обеспечивающих наибольшие темпы роста, с учетом потребительского спроса. Предпочтения отдаются наиболее конкурентоспособным отраслям (с учетом внутреннего и внешнего рынков) для Чеченской республики (не отрицая значимости перечисленных критериев) наиболее важное значение приобретают отрасли и сферы, обеспечивающие максимальную численность рабочих мест. Именно занятость выведет безработных, включая молодежь, из сферы влияния деструктивных сил, приведет к росту уровня жизни, к снижению криминальной напряженности, к стабилизации политической ситуации, и только на такой основе возможно социально-экономическое развитие республики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Буянова М. Э.* Оценка региональных рисков регионов Южного федерального округа // Регионология. 2006. № 3. С. 20.
2. *Ершов Ю. С., Ибрагимов И. М.* Федеральные округа России: особенности развития экономической и социальной сферы // Региональная экономика и социология. 2006. № 4. С. 41–45.
3. *Клейнер Г., Качалов Р., Сушко Е.* Экономическое состояние и институциональное окружение, рост промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2005. № 9. С. 67–86.
4. Российский статистический ежегодник. 2008. М., 2006. С. 82, 105.
5. *Стиглиц Д.* Экономика государственного сектора. М.: МГУ, 1997. С. 18.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА

М. А. ЯХУТЛОВА

Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН, аспирант, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37 а;

З. Х. МАЛОМУСОВ

Краснодарский филиал Российского государственного торгово-экономического университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Краснодар, ул. Советская, 187

Необходимость реализации целевой установки на повышение уровня социально-экономического развития регионов поднимает вопрос о характере преломления принципа конкурентного развития. В статье рассмотрены особенности системного подхода к исследованию социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: системный подход; конкуренция; индикаторы; социально-экономическое развитие региона.

Коды классификатора JEL: B41, R11.

Сложная социально-экономическая ситуация, сложившаяся в настоящее время в целом ряде регионов ЮФО, требует повышенного внимания к региональному управлению. Это объясняется тем обстоятельством, что целый комплекс взаимосвязанных проблем и задач, которые имеют место на любой территории, как правило, невозможно решить на федеральном уровне. К их числу относятся, например, развитие социальной инфраструктуры и социальная защита населения; создание необходимых условий для его безопасного проживания; территориальное размещение производства; комплексное социально-экономическое развитие территорий; регулирование воспроизводственных процессов; рациональное использование природных ресурсов; поддержание экологического равновесия; территориальная бюджетная политика; регулирование финансовых потоков; структурная и инвестиционная политика в пределах территории; территориальное управление государственным имуществом; развитие агропромышленного сектора; приватизация государственного и муниципального имущества; регулирование взаимоотношений между муниципалитетами и др.

Успешно решить эти и другие проблемы могут только региональные органы управления, которые должны осуществлять управление, организацию, координирование, регулирование, стимулирование, контроль и оценку процессов, мероприятий и действий в соответствующих сферах и отраслях регионального хозяйства.

Очевидно, что региональное управление процессами жизнедеятельности всего сообщества людей выходит за рамки собственно экономики, оно охватывает всю совокупность общественных отношений и непосредственно влияет на все слои населения вне зависимости от того, какое место они занимают в структуре воспроизводственного цикла. Экономические методы и ограничения во многом, естественно, определяют направления, темпы, количественные и качественные показатели развития региона, однако их основной вектор и, что самое важное, последствия имеют преимущественно социальный характер. Это означает, что социально-экономическое развитие с точки зрения механизма реализации всегда является экономическим, но по своему смыслу и целям — социальным.

Непосредственным объектом регионального управления становится при этом совокупный потенциал региона, включающий человеческие, производственные, интеллектуальные, финансовые, инвестиционные и другие ресурсы и возможности их реализации, а основная часть управленческих решений принимается и реализуется органами региональной власти и управления. При этом характер, масштабы, объемы и интенсивность управленческих воздействий обусловливаются региональными особенностями, условиями и обстоятельствами, а также местными традициями и исторически сложившимися обычаями [2].

© М. А. Яхутлова, З. Х. Маломусов, 2009

Принципиальными требованиями при реализации эффективного регионального управления являются необходимость четкого установления целей, ориентиров и конкретных социально-экономических показателей.

В настоящее время мере укрепления самостоятельности регионов активно формируется новая система региональных интересов и ответственности, которая проявляется прежде всего в потребности в социальной стабильности и устойчивом характере воспроизводства экономического, природного и человеческого потенциала. К наиболее существенным индикаторам региональных интересов следует отнести: соответствие уровня и качества жизни населения государственным или общемировым стандартам, степень развития социальной и производственной инфраструктуры; увеличение финансовых ресурсов и бюджетных средств; рост отдачи от использования природных ресурсов, увеличение возможностей для полной занятости населения; рост деловой активности; развитие внутрирегиональных, межрегиональных хозяйственных связей и внешнеэкономических отношений; стабильность общественно-политической ситуации.

При решении проблем социально-экономического развития региона важно исходить из качественной оценки внутрирегиональных связей и отношений. Хозяйство региона представляет собой взаимосвязанное функционирование отраслей и звеньев экономики, а также составляющих регион поселений (городов, сельских районов, поселков, деревень), каждое из которых имеет свою специфику и соответствующие органы управления. В связи с этим важным является наличие информации о протекающих на местах социально-экономических процессах во всем их многообразии и динамике.

Отсюда вытекает необходимость изучения, проработки и обоснования направлений и тенденций социально-экономического развития регионов во взаимосвязи по двум основным уровням управления: на микроуровне (уровень предприятий и организаций, городов и районов) и на мезоуровне (уровень субъекта Федерации).

Реализация такой задачи возможна только на базе всестороннего использования принципиальных положений системного подхода. Как известно, идея такого подхода предполагает необходимость исследования целого комплекса сложных по структуре объектов и процессов с целью выявления сущностных связей и отношений, которые имеют место как внутри рассматриваемой структуры, так и в ее взаимозависимости от внешней среды.

Система при этом рассматривается как множество взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, составляющих сложное единое целое, обладающее интегративными свойствами.

В свою очередь, из этого положения следует, что система характеризуется определенными признаками и свойствами. Так, в первую очередь, нужно исходить из предположения о том, что все элементы системы являются достаточно целостными и самостоятельными единицами и между ними устанавливаются определенные отношения и связи, в соответствии с которыми набор элементов превращается в новое целое. При этом каждый составной элемент оказывается связанным со всеми другими, а его свойства не могут быть поняты без учета этих связей. С другой стороны, свойства системы оказываются не просто суммой свойств составляющих ее отдельных элементов, а определяются состоянием и особенностями связей между элементами, формируя тем самым интегративные свойства системы. Наличие определенных связей и отношений между элементами системы и порождаемые ими специфические интегративные качества обеспечивают относительно обособленное (автономное) функционирование и развитие системы [1].

Особо следует отметить то обстоятельство, что каждая система как относительно самостоятельная целостность противостоит внешней среде и окружению или взаимодействует с ними, в процессе чего система совершенствуется и проявляет свои существующие и новые свойства. Это означает, что для каждой системы, наряду с множеством имеющихся внутренних отношений и связей, также присущи вполне определенные внешние связи и зависимости. Одновременно системный подход предполагает, что каждая система является составной частью более сложной системы, иначе говоря, системы более высокого порядка.

Рассмотренные и другие основные положения системной методологии вполне применимы по отношению к региону. Каждый регион представляет собой сложную социально-экономическую систему, в рамках которой формируется, функционирует и получает развитие многоаспектная совокупность связей и зависимостей между организациями, предприятиями, учреждениями, населением, социальными группами, органами управления. Именно от состояния и развития этих связей, отношений и взаимодействия во многом зависит степень позитивности тех или иных региональных социально-экономических процессов [2].

В условиях современных социально-экономических преобразований регион выступает в качестве важнейшего объекта управления, так как именно это звено народнохозяйственного комплекса в большей степени обладает всеми основными признаками системы, в первую очередь свойствами единства, целостности, взаимосвязанности, взаимообусловленности всего того, что находится в определенном территориальном пространстве. Однако следует отдавать себе отчет в том, что указанные свойства все же несколько относительны, поскольку некоторые регионы представляют собой не системы (в полном смысле этого слова), а скорее конгломератные образования, которые еще предстоит превратить в соответствующие системные формирования.

Системный подход применительно к социально-экономическим комплексам, каковым является регион, должен рассматриваться как методологическая база формирования соответствующих конкретных действий, направленных на позитивные взаимоувязанные преобразования. Системный подход фактически стал научной базой управления, регулирования, реорганизации, реструктуризации, реформирования, развития, совершенствования социально-экономических систем, связанных с достижением целевых ориентиров. При этом главной задачей системного подхода является формирование необходимых условий системно организованной социальной и экономической среды с учетом внешнего окружения для осуществления определенных видов деятельности в конкретных сферах и реализации разработанных целевых программ.

Системное региональное развитие предполагает проведение обоснованных и четко организованных преобразований, в частности: достижение структурной сбалансированности; создание недостающих звеньев (частей, элементов), их расчленение и перегруппировка, ликвидация излишних и (или) мешающих звеньев; устранение деструктивности отдельных элементов; стимулирование внутрирегиональных и межрегиональных связей; осуществление интеграционных процессов; достижение мультипликативного эффекта; социальная ориентация преобразований.

При исследовании региональных проблем и обосновании возможных путей развития регионов следует учитывать то важное обстоятельство, что российские регионы, представляя собой взаимосвязанные звенья в народнохозяйственной системе, тем не менее значительно отличаются друг от друга. Эти различия состоят в географическом месторасположении, размерах занимаемой территории, природно-климатических условиях, экономическом потенциале, уровне развития отраслей промышленности и сельского хозяйства, состоянии производственной и социальной инфраструктуры, количестве предприятий и организаций, численности населения и его трудоспособной части, структуре собственности, налоговому потенциалу, научно-практической оснащенности, структурах законодательной и исполнительной власти и многом другом. В связи с этим существует определенная специфика состояния, функционирования и развития конкретных регионов [1].

Эти объективно существующие различия, а также некоторые результаты происходящих в стране преобразований обусловили быстрое нарастание межрегиональных диспропорций. Сравнительный анализ социально-экономического развития регионов свидетельствует о тенденции нарастания их дифференциации. Это во многом связано с неоднородностью хозяйственного пространства России, а следовательно, и с различными возможностями приспособления к рыночным условиям. Сегодня в выигрышном положении находятся в основном регионы — экспортеры продукции, использующие устойчивый внешний спрос на нефть, газ, цветные металлы, алмазы, а также крупные торгово-посреднические центры и центры банковского капитала (в частности, Москва и Санкт-Петербург). Для многих других регионов переход к рыночному хозяйствованию сопряжен с большими трудностями, что подтверждается повседневной практикой нынешнего выживания, функционирования и адаптации регионов в изменившихся условиях.

В итоге к настоящему времени в России сформировались несколько групп регионов с качественно различным состоянием экономики и социальной сферы. Одну группу составляют хорошо развитые регионы с достаточно высоким уровнем производства и жизни людей, среди которых выделяются города Москва, Санкт-Петербург, Тюменская область, а также к ним могут быть отнесены республики Башкортостан и Татарстан, Московская, Самарская, Свердловская, Челябинская области и некоторые другие.

Другую, большую по числу группу составляют регионы со средним экономическим потенциалом и уровнем благосостояния населения. Вместе с тем значительную часть составляют так называемые «проблемные» регионы — с низким уровнем социально-экономического развития, среди которых выделяются депрессивные и отсталые. При этом эксперты к депрессивным относят регионы, переживающие глубокий экономический кризис, выражающийся в спаде производства, в том числе в традиционных отраслях его специализации, или длительное время находящиеся в фазе застоя и нуждающиеся в коренной структурной перестройке, обновлении и диверсификации производства. Для депрессивного региона характерны значительные внутренние диспропорции хозяйства, высокий уровень безработицы, наличие незагруженных мощностей, отсутствие или слабое состояние отраслей, способных обеспечить будущий прогресс. В числе таких оказались Кабардино-Балкарская Республика, Республика Северная Осетия—Алания и ряд других регионов. Отсталые же регионы характеризуются существенно более низкими значениями развития экономики и социальной сферы в сравнении со всеми другими регионами страны. К последним могут быть отнесены, прежде всего, Республика Адыгея, Дагестан, Калмыкия, Карачаево-Черкессия и другие. В связи с этим большинство из проблемных, а также большинство средних по уровню развития регионов существуют в режиме государственной поддержки за счет финансовых средств из федерального бюджета, формируемого в основном за счет немногочисленных регионов-доноров. В то же время и в составе в целом вполне благополучных регионов могут быть депрессивные или отсталые территории (районы, города), ставшие по тем или иным причинам проблемными.

Как известно, значительную роль в состоянии и определении возможностей развития играет финансовая обеспеченность региона. При этом важное место занимает так называемая

бюджетная достаточность, формирование которой зависит от многих объективных и субъективных факторов. Здесь нельзя не отметить, что эффективность бюджетной политики на протяжении предыдущего десятилетия и до сих пор является крайне низкой.

Это проявляется в хроническом невыполнении государством своих бюджетных обязательств, и прежде всего в социальной сфере, а также в сохранении неприемлемых различий в бюджетной обеспеченности регионов в результате ранее сложившейся налогооблагаемой базы. Процесс передачи налогово-бюджетных полномочий и одновременно социально-экономической ответственности из центра в регионы остается пока в высшей степени неопределенным. Этот процесс не завершен и законодательно не закреплен даже в отношениях между центром и регионами. Если фактическое распределение между ними собираемых в стране налогов колеблется сейчас вокруг пропорции 50 на 50, то сам размах таких колебаний ежегодно (особенно в каждом конкретном случае) является объектом ожесточенной борьбы. Относительно же распределения полномочий и ответственности между регионами и местными самоуправлением, вообще пока говорить не приходится, поскольку в целом в оставляемых (или передаваемых) центром средствах в регионах и на местах доля местного самоуправления сегодня практически вряд ли выше, чем, например, в Москве — всего 1–1,5 % [5]. Средняя по стране обеспеченность местных бюджетов собственными источниками средств не превышает и 10 % , поэтому, говоря об активизации рыночных реформ, многие экономисты отмечают, что без решения межбюджетных проблем вряд ли возможен экономический рост и повышение уровня жизни народа.

Группа московских ученых констатируют, что сложившаяся в России налоговая система в принципе неспособна обеспечить правильное распределение средств между уровнями бюджетной системы [4].

Далее нельзя не обратить внимание на усиливающуюся дифференциацию регионов по отдельных показателям. Так, регионы-лидеры по денежным доходам на душу населения (Москва) и производству валового внутреннего продукта на душу населения (Тюменская область) опережают Кабардино-Балкарскую Республику в среднем в 8–10 раз. Это в 2–3 раза превышает дифференциацию региональных показателей в индустриально развитых странах [3]. Очевидно, что любая государственная финансовая поддержка из каких-либо фондов регионам, находящихся в бедственном положении, не в состоянии обеспечить их сколь-нибудь заметный рост и тем более переход к процветанию.

Отдельные региональные администрации видят выход из сложившегося трудного положения в росте производственного потенциала, наращивании объемов промышленного производства. Однако это процесс нельзя рассматривать однозначно положительно, в особенности если он осуществляется без учета реального рыночного спроса на соответствующую продукцию. Бездумное «развитие производительных сил» уже привело к нарушениям закономерностей территориального развития. Как отмечают известные экономисты В. Н. Лексин и А. Н. Швецов: «Рост производства в отдельных регионах, реализуемый без учета требований территориального развития (социальная ориентация, устойчивость, сбалансированность) часто сопровождается деградацией социально-демографического, природно-ресурсного, экологического, этнокультурного и других компонентов региональных систем и, более того, инициирует эту деградацию [2]. Известно, что многое делалось и сейчас делается, даже с самыми благими намерениями, часто во вред территориальному развитию. Именно поэтому столь необходимо, не отвергая практики государственной «поддержки», более четко проводить политику собственно территориального развития и проводить ее в соответствии со смыслом этого развития и с имеющимися политическими, организационными, материальными и финансовыми возможностями государства и регионов [2]. В этой связи представляется целесообразным, чтобы государственная экономическая политика не базировалась на установлении общих для всех регионов финансово-экономических правил и осуществлении поддержки регионов по политическим соображениям.

Следует преодолеть доминирующее сейчас понимание региональной политики как инструмента сглаживания различий в уровнях развития регионов за счет, главным образом, трансфертов из федерального бюджета, поскольку помимо естественных оснований региональной дифференциации присутствуют еще факторы, связанные с результативностью работы региональных администраций в области создания институциональных условий приложения труда, капитала, предпринимательской энергии и управления процессами воспроизводства ресурсов развития.

В настоящее время все более очевидной становится потребность в создании специального механизма государственного регулирования, позволяющего сдерживать рост межрегиональных различий, так как иначе будут продолжаться искажения региональной структуры национальной экономики. Все это чревато рядом серьезных негативных последствий.

Во-первых, периферийные регионы в связи со значительной отдаленностью в известной степени теряют конкурентоспособность внутри страны и, вместе с тем, тяготеют к взаимодействию с граничащими зарубежными странами, причем большей частью по сырьевому сцена-

рию, что ведет к ослаблению внутренних связей, сырьевой обеспеченности отечественного производства.

Во-вторых, возникший в последние годы мощный контур кругооборота финансового капитала, фактически обособившегося от реального сектора, при отсутствии соответствующих ограничений и неконтролируемых приоритетов вполне способен заблокировать планируемые усилия по рационализации региональной структуры экономики.

В-третьих, чрезмерная концентрация экономической мощи в немногих регионах существенно изменяет характер межрегионального экономического взаимодействия. Проблемные и отсталые регионы постепенно выпадают из системы межрегионального обмена, становясь все более потребителями ресурсов, полуфабрикатов и готовых продуктов. Это приводит к появлению разрывов в экономическом пространстве, дезинтеграции национального воспроизводственного процесса.

В-четвертых, происходящие изменения экономической среды в регионах (в частности, деловой активности, инвестиционной привлекательности) и связанное с этим перераспределение экономического потенциала, и, соответственно, доходов, неизбежно ведут к еще большей региональной дифференциации, тем более что государственная политика перераспределения бюджетных средств для «выравнивания», как уже отмечалось, не дает желаемых результатов.

Эти обстоятельства диктуют целесообразность осуществления новой, особой политики формирования более эффективной региональной структуры российской экономики. Объективной основой создания новой модели отечественной экономики выступают планирование и достижение определенной экономической самостоятельности основной массы регионов с налаживанием тесного взаимовыгодного взаимодействия между ними в соответствии с их интересами и приоритетами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гранберг А. Г.* Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
2. *Лексин В. Н., Швецов А. Н.* Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: УРСС, 2000.
3. Пути стабилизации экономики России / под ред. Г. Б. Клейнера. М.: Информэлектро, 1999.
4. Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года Полная версия (фонд «Центр стратегических разработок») М., 2000.
5. *Цветкова Г.* Социальное управление на муниципальном уровне // Экономист. 1999. № 7. С. 49–55.

НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ

Е. И. КУШНИКОВ

Югорский государственный университет,
Центр инновационного развития,
аспирант, стажер-исследователь,
e-mail: ugrasu@ugrasu.ru;

Н. В. ПЕЛИХОВ

Югорский государственный университет,
кандидат физико-математических наук, доцент,
проректор по внешним связям и развитию
e-mail: ugrasu@ugrasu.ru;

П. Ю. ПЕРМЯКОВ

Югорский государственный университет,
Центр инновационного развития,
стажер-исследователь
e-mail: ugrasu@ugrasu.ru

Отмечен ряд системных противоречий, сдерживающих инновационные процессы, описаны необходимые условия развития инновационной среды региона, отвечающие требованиям конвергентности.

Ключевые слова: инновационные процессы; региональная инновационная среда; регион; необходимые условия.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

Трудности масштабного развития инновационных процессов в России во многом связаны с отсутствием комплексных системных решений, неразвитостью соответствующей теоретической базы и ее оторванностью от системы принятия управленческих решений. Между тем,вопросы системного описания инновационных процессов уже многие годы являются предметом внимания исследователей многих зарубежных аналитических центров, так и не получив достойного развития в России. Многие из этих исследований постепенно ложились в основу управленческих решений различных государств, поражая видавших виды аналитиков резко возросшими темпами развития. Примеры этому можно найти во многих странах Юго-Восточной Азии и Китае [5].

Системное описание инновационных процессов с необходимостью требует четкого определения объекта исследований, понимания на государственном уровне того, что же мы все-таки понимаем под инновациями и инновационными процессами, с тем чтобы окончательно договориться о том, что же мы все-таки хотим развивать, поддерживать, регулировать. Неопределенность понятийного описания объекта регулирования вносит соответствующую неопределенность и в сам процесс регулирования, его механизмы и технологии, структуру необходимых финансовых потоков.

Сложившееся состояние общественного восприятия и закрепления понятийного аппарата позволяет лишь выделить основные результирующие критерии из подавляющего большинства используемых определений, вводимых для целей регулирования развития инновационных процессов:

- ❖ в основе инноваций и инновационных процессов лежит интеллектуальная (включая научно-исследовательскую) деятельность;
- ❖ в итоге должен быть получен завершенный продукт (товар, работа, услуга) или процесс;
- ❖ непременное наличие рыночного спроса на продукт или процесс и его фактическое введение в практическую деятельность (экономический оборот).

Для дальнейших описаний остановимся на этих критериях. Однако еще сложнее обстоят дела с построением системных решений и моделированием процессов инновационного развития на федеральном и региональном уровнях. Формирование федерально-региональных моделей инновационного развития предполагает комплексное решение оптимизационных

© Е. И. Кушников, Н. В. Пелихов, П.Ю. Пермяков, 2009

задач, позволяющих обеспечить пусть минимально необходимую, но полную систему требуемых институциональных взаимосвязей всех субъектов национальной инновационной системы и ее региональных составляющих.

Построение целостных моделей институциональных взаимосвязей и инвестиционных потоков во все направления и этапы инновационной активности для множественной совокупности единовременно реализуемых инновационных циклов — одна из ключевых задач инновационного развития. Понятно, что единовременная реализация ее во всех регионах страны будет затруднена большой капиталоемкостью. Главное другое: сам факт наличия таких модельных решений, адаптированных к условиям различных регионов, и постепенный выход на поэтапное построение новых системных социально-экономических решений. Сегодня же многие эти процессы развиваются спорадически в зависимости от сложившихся условий, знаний и навыков отдельных полномочных и/или очень инициативных специалистов.

Для последующих описаний вернемся к введенному ранее [2] понятию региональной инновационной среды (РИС), как пространству законодательно регламентированных социально-экономических взаимосвязей и взаимоотношений производителей продукции ноу-хау, промышленного и сельскохозяйственного производства, финансовых институтов и администрации региона, характеризующееся способностью свободной и динамичной реализации множественной совокупности инновационных циклов, сопровождаемых системой профессиональных целевых инновационных институтов, выполняющее бюджетообразующую функцию.

В приведенном определении РИС выделены несколько основных составляющих, которые можно трактовать как необходимые условия ее развития: наличие полноценного нормативно-правового обеспечения, государственного регулирования инновационных процессов; наличие системного взаимодействия ключевых субъектов РИС; множественность реализуемых инновационных циклов; развитость инфраструктуры (полнота системы) высокопрофессионального сопровождения инновационных процессов; наличие промышленной инфраструктуры, способной массово осваивать и производить инновационную продукцию; экономическая и социальная эффективность производимых преобразований, среди которых важнейшими показателями должны стать высокая доходность бизнесов и развитие бюджетов территорий.

Взаимосоответствие данных составляющих приведенным выше результирующим критериям инновационных процессов и условиям конвергентности требует более детального описания каждого из них. Ниже мы ограничимся лишь следующим уровнем детализации.

1. Полноценное нормативно-правовое обеспечение, развитое государственное регулирование инновационных процессов

Решая вопросы организации управления при становлении и развитии РИС, необходимо отметить четкую грань между управлением и регулированием. Регулирование — управляющее, корректирующее воздействие на экономику со стороны органов управления с целью поддержания протекающих в ней процессов на определенном уровне или предотвращения, подавления неблагоприятных явлений [4]. Управление — сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, руководящих органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты [4]. Технологии прямого управления инновационными процессами со стороны власти имеют в развитых рыночных условиях предельно ограниченную применимость, поскольку не могут адекватно отражать потребности в реализации множественной совокупности инновационных циклов обилия разнопрофильных предприятий разнообразной формы собственности.

Описываемое необходимое условие формирования РИС может быть представлено суперпозицией следующих составляющих:

- активное развитие стратегической функции государственной гражданской службы, направленной непосредственно на интересы инновационного развития среды управления;
- наличие системных модельных решений инновационного развития;
- постоянное обновление технологий регулирования инновационных процессов в соответствии с требованиями конкурентоспособности инновационной составляющей экономики государства и его регионов;
- сбалансированное развитие (с темпами не меньшими, чем во внешней конкурентной среде) интеллектуального ресурса регионов России и современных технологий управления (регулирования), способствующих реализации оптимальных схем и моделей инновационного развития;
- преодоление неготовности среды управления оперативно реагировать на новые направления развития и защита ее от негативных факторов внешнего и внутреннего воздействия;
- создание полноценного правового поля, обеспечивающего всестороннее стимулирование инновационных процессов;

♦ развитие активного взаимодействия ключевых субъектов РИС при решении задач национального и регионального масштаба.

2. Наличие развитого системного взаимодействия ключевых субъектов РИС

Рассмотрим как гипотезу необходимость изначального прояснения кооперационного интереса (образования и науки, бизнеса, власти, инвестиционных институтов) и его четкого описания для полноценного становления региональной инновационной среды.

Первый и основной довод заключается в том, что каждый субъект, развиваясь вне кооперационных взаимодействий, работает лишь на достижение своих собственных целей. В этом случае движение совокупной системы (определяемое несогласованными стратегиями развития) вдоль оптимальных фазовых траекторий к заранее определенной точке невозможно. Во-первых, вероятность случайного совпадения интересов и стратегических ориентиров в многокомпонентной системе практически равна нулю. Во-вторых, это ведет к сильной размытости (повышенной неопределенности) самой итоговой точки на фазовой траектории, куда мы хотели бы перевести нашу систему. При этом существенно возрастают неопределенности внешнего воздействия на каждый из субъектов одной и той же пространственной области при движении вдоль фазовой траектории.

Гипотезой это следует рассматривать лишь в силу недоопределенности общего для всех субъектов кооперационного интереса, особенно в существующем разнообразии особенностей различных регионов. Однако эта неполнота замещается тем, что значимость кооперационных связей ключевых субъектов региональной инновационной среды безусловна. Только в этих условиях может быть решена задача оптимального движения системы вдоль фазовой траектории в выбранном стратегическом направлении.

Таким образом, можно выделить ряд дополнительных необходимых условий, раскрывающих рассматриваемое:

- ❖ сам факт наличия заинтересованных в развитии РИС ключевых субъектов (развитое управление, научно-образовательный потенциал, инвестиционные институты, бизнес);
- ❖ определенность кооперационного интереса ключевых субъектов при решении как национальных задач, так и задач локального уровня;
- ❖ наличие целевых установок, стратегических планов, удовлетворяющих как интересам ключевых субъектов в отдельности, так и их кооперационному интересу в инновационном развитии на данной территории;
- ❖ жесткая нормативная и правовая защита, а также обеспечение долгосрочной устойчивости кооперационного интереса ключевых субъектов формирующейся региональной инновационной среды.

3. Множественность реализуемых инновационных циклов

Пожалуй, даже нелепо говорить о некой полноценной региональной инновационной среде, если в ней скорость зарождения инновационной продукции, воспринятой рынком, порядка, скажем, одной в пять лет. РИС по своей природе требует создания дорогостоящей системы инновационных и инвестиционных институтов, использующих портфельные технологии проектного управления. Создание такой инфраструктуры без опережающего создания условий, существенно повышающих плотность вероятности зарождения инновационной продукции, экономически неэффективно.

Сложившиеся условия формирования общества и экономики, основанных на знаниях, с необходимостью потребуют:

- существенного повышения плотности вероятности выхода инновационного продукта на рынок за счет повышения концентрации интеллектуальных и иных ресурсов;
- становления полноценной конкурентной среды, новых направлений исследований и разработок, предельно защищенной от негативных факторов внешнего воздействия (включая коррупцию);
- непосредственно формирования среды единовременной реализации множественной совокупности инновационных циклов;
- четкой ориентации системы образования и науки на стратегические ориентиры развития субъектов внешней среды и их будущие потребности;
- развитой системы специализированного высокопрофессионального инновационного менеджмента.

4. Развитость инфраструктуры (полнота системы) высокопрофессионального сопровождения инновационных процессов

По сути, развитость инфраструктуры является необходимым инфраструктурным дополнением последнего пункта предыдущего раздела. Необходимость наличия развитой инфраструктуры обусловлена проблемой скорости постановки и реализации инновационных проектов.

Более того, здесь необходимо говорить о второй производной: скорости изменения скорости производства инновационной продукции. Иначе об обеспечении конкурентоспособности говорить не придется. К решению данных проблем можно подойти посредством выполнения следующих дополнительных необходимых условий:

- ♦ инновационная инфраструктура должна быть производной потребностей оптимизации процессов инновационного развития, как базовый инструмент высокопрофессионального сопровождения реализации кооперационного интереса ключевых субъектов региональной инновационной среды, а также интересов локальных инвесторов;
- ♦ обеспечение полноты системы (развитой инфраструктуры) высокопрофессионального сопровождения инновационных процессов: от опережающего изучения спроса на перспективную инновационную продукцию, через сопровождение зарождения и развития инновационной идеи, до взаимодействия с потребителем инновационной продукции;
- ♦ наличие развитой динамичной инвестиционной среды, объединяющей и взаимодополняющей государственные, частные, венчурные и иные инвестиции, способной обеспечить единовременную реализацию множественной совокупности инновационных циклов и полноценное функционирование инновационной инфраструктуры;
- ♦ создание развитой системы кадрового обеспечения РИС и ее инновационной инфраструктуры, включая целевую подготовку высокопрофессиональных менеджеров для различных видов и этапов создания и продвижения инновационной продукции. (Основная проблема в том, что здесь необходим специфический спектр знаний и навыков, которые формируются в среде практиков постановки и реализации инновационных проектов. Однако эти знания плохо проникают в обучающую среду. Стандартных образовательных программ и технологий далеко не достаточно).

5. Промышленная инфраструктура массового освоения и производства инновационной продукции

Промышленный потенциал в сочетании с малым и средним инновационным бизнесом призван сыграть ключевую роль в опытном, серийном и массовом производстве инновационной продукции. Очевидно, что ориентация на объемы производства, способные вносить существенный вклад в развитие бюджета территории посредством формируемой налоговой базы, определяет и масштабы этих производств, характерные для рассматриваемой задачи. Спектр дополнительных необходимых условий при этом можно представить следующим образом:

- ❖ наличие развитой инфраструктуры малых и средних инновационных производств, способной динамично осваивать ранние стадии производства инновационного продукта;
- ❖ наличие развитой инфраструктуры крупных производств, оснащенных высокотехнологичной производственной базой, способной быстро осваивать массовое производство инновационной продукции;
- ❖ системность своевременного обновления материально-технической базы инновационных производств;
- ❖ развитое взаимодействие производителя и потребителя для более полного удовлетворения запросов экономики и общества;
- ❖ устойчивые системные связи бизнеса с инновационной инфраструктурой, обеспечивающие полноценный приток в сферу производства новых инновационных решений.

6. Экономическая и социальная эффективность, доходность бизнесов, развитие бюджетов территорий

Одной из основных трудностей, обуславливающих низкий уровень реакции региональных властей на развитие инновационных процессов, является то, что ожидаемый экономический эффект представляется им неким эфемерным. Добротных прогнозных расчетных моделей не существует; стартовые инвестиции должны быть достаточно высоки; риски, особенно на начальном этапе, таковы, что на стороннего инвестора надеяться не приходится; оценочный эффект позитивного воздействия на бюджет при очень высоком уровне стартовых инвестиций получается достаточно отсроченным (через 5–7 лет). Однако без серьезной ориентации целевых установок на развитие бюджетов регионов на основе инновационных процессов здесь не обойтись. Мало того, необходимо создать условия, чтобы предприятия, активно производящие инновационную продукцию, безусловно, удовлетворяли свои экономические интересы. В итоге описываемое необходимое условие расщепляется на следующие составляющие:

- ❖ наличие среди стратегических ориентиров развития инновационных процессов, положений и параметров существенного результирующего воздействия на бюджет территории;

- ❖ введение в развиваемую РИС системных параметров регулирования инновационных процессов, выводящих на заранее задаваемый уровень экономических характеристик;
- ❖ развитая методология моделирования и прогнозирования эволюции РИС с технологиями решения оптимизационных задач, устойчивости и экономической эффективности модельных решений;
- ❖ прозрачность и понятность реализуемых моделей развития для высокотехнологичных бизнесов в получении их экономических эффектов;
- ❖ итоговое удовлетворение интересов всех ключевых субъектов (бюджеторазвитие, доходность бизнеса, развитие социально-экономической инфраструктуры, др.).

Таким образом, целевая функция инновационных процессов на региональном уровне акцентируется на развитии экономики и социальной сферы территории, обеспечении их конкурентоспособности в современных условиях. Интеллектуальный потенциал, институциональное сопровождение и высокопрофессиональное управление являются атрибутами инновационной среды: неотъемлемыми свойствами, без которых она не может ни существовать, ни мыслиться [3].

Перечисленный спектр необходимых условий формирования полноценной региональной инновационной среды позволяет ввести спектр формализованных параметров для оценки уровня фактической готовности различных субъектов Федерации к реальному инновационному развитию. Одновременно они же дают основу для построения моделей инновационного развития территорий масштаба субъектов Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зинченко В. И., Минакова Н. Н.* Коммерциализация научных разработок (теория и региональная практика). Томск: Изд-во НТЛ, 2005. С. 3.
2. *Пелихов Н. В., Петухов Е. Л.* Региональная инновационная среда и подходы к ее экономическому моделированию // Известия высших учебных заведений «Северо-Кавказский регион». Серия «Общественные науки». Ростов н/Д. : Изд. СКНЦ ВШ, 2002. № 3. С. 88–93.
3. *Пелихов Н. В., Реутов Ю. И.* Развитие инновационной научно-образовательной среды Ханты-Мансийского автономного округа — Югры : монография. Ханты-Мансийск: Полиграфист, 2008.
4. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцова Е. Б.* Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2008.
5. National Innovation Systems: A Comparative Analysis / ed. by R. R. Nelson. N.Y.; Oxford: Oxford University Press, 1993.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРПРОДУКТА КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Р. Б. БОТАШЕВ

Южный федеральный университет, филиал в селе Учкекен Карачаево-Черкесской республики, аспирант
e-mail: kchfrgu@mail.ru

В статье раскрыты основные понятия регионального турпродукта, а также определенны основные составляющие туристско-рекреационного потенциала региона.

Ключевые слова: региональный турпродукт; ресурсный потенциал; туризм/

Коды классификатора JEL: L83/

В условиях рыночной экономики регионы приобретают новое значение: из географической, пространственной единицы регион превращается в своеобразный продукт — товар, обладающий стоимостью и потребительной стоимостью. Это сравнительно новый подход, превращающий территорию из простого места проведения экономических акций в особую маркетинговую категорию, позволяющую выделить новый тип маркетинга — маркетинг места (территории, региона).

Региональный маркетинг — это передовая идея, философия, требующая ориентации на потребности целевых групп потребителей услуг территории.

В настоящее время сформировалось представление об элементах комплекса маркетинга регионов, при этом базовыми элементами комплекса маркетинга региона выступают:

- Территориальный продукт — это ассортимент, количество и качество ресурсов территории, востребованных потребителями. Географическое положение территории, население (персонал), качество жизни, инфраструктура, способность работать с высокими технологиями, сырьевые ресурсы, уровень деловой активности, уровень развития сферы поддержки бизнеса и т. д.
- Цена территориального продукта — это затраты, которые несут потребители услуг территории. Для жителей это стоимость жизни, уровень доходов и социальных льгот, стоимость конкретных товаров и услуг на территории; для туристов — стоимость путевок, величина суточных карманных расходов; для корпоративных потребителей — на предварительном этапе это транспортные расходы, питание и проживание групп экспертов и руководителей компании, время и усилия, нужные для получения необходимой информации, стоимость проекта в части стройматериалов и оборудования, подготовка площадки, строительство и т. д.
- Размещение, распределение территориального продукта — это размещение материальных ресурсов, кадров или потребителей, возможность современных информационных технологий, сетевых и виртуальных организационных структур в регионе; продвижение территории — это прежде всего рекламные и PR-кампании, включающие определение адресатов и каналов продвижения информации, ее оптимальных форм, носителей, объемов, временных режимов ее предъявления.

Маркетинг в туристской и рекреационной сфере имеет свою специфику, обусловленную особенностями производства и потребления туристского продукта. Туристский продукт формируется на основе трех основных составляющих: на природных и культурно-исторических ресурсах, на упорядоченной системе знаний в области технологии туризма и туристского обслуживания, на основе развитой туристской инфраструктуры. Туристский продукт имеет несколько уровней:

- первый уровень — продукты и услуги отдельных предприятий индустрии туризма и рекреации;
- второй уровень — продукты и услуги, предлагаемые группой предприятий (сетей, корпораций, объединений производителей);

© Р. Б. Боташев, 2009

- третий уровень — продукты и услуги отраслей (туризм, санаторно-курортный комплекс, индустрия развлечений и др.);

Четвертый уровень — продукты и услуги туристских территорий (стран, регионов, туристских дестинаций).

Маркетинг туристско-рекреационных территорий в качестве основного объекта исследования выделяет территориальный туристский продукт, который существует как сложный комплекс взаимосвязанных составляющих, включающий базисный продукт, дополняющий продукт, комплексный продукт (рис. 1).

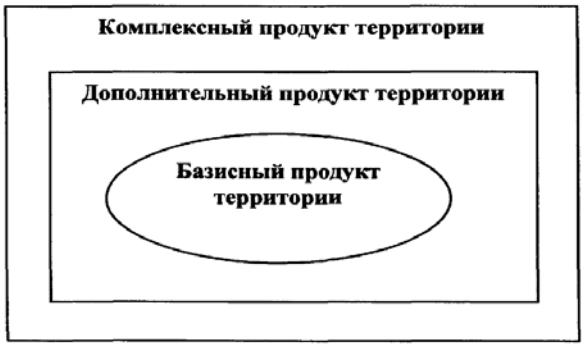

Рис. 1. Структура территориального туристского продукта

Базисный продукт территории включает продукты и услуги туристских, гостиничных и санаторно-курортных предприятий, удовлетворяющие туристский и рекреационный спрос (размещение, питание, лечение, отдых).

Дополнительный продукт территории включает продукты, товары и услуги смежных отраслей (торговли, общественного питания, транспорта, досуга, спорта, экскурсионного обслуживания и пр.).

Комплексный продукт территории представляет собой совокупность базисных и дополнительных продуктов, формируется на основе свободного выбора потребителей. Кроме того, туристский продукт базируется на ресурсном потенциале территории, следовательно, обладает глубокой общностью для всех потребителей. Данный факт говорит о том, что все предприятия, создающие территориальный туристский продукт, основываются на едином базисе, представляющем ресурсный потенциал территории, что фактически выражается туристской и рекреационной специализацией региона. Однако создаваемые ими продукты и услуги, несмотря на существующую общность, разнообразны, так как они формируются с учетом специфики предприятий, их месторасположения в пределах территории, уровня развития материально-технической базы, а главное — в зависимости от особенностей обслуживаемого целевого сегмента потребителей (семьи с детьми, пенсионеры, военнослужащие, жители Крайнего Севера и пр.). Ресурсный потенциал территории и его отдельные составляющие существуют объективно и не зависят от производителей и потребителей.

Анализ рыночных возможностей сферы туризма того или иного региона требует проведения маркетинговых исследований по ряду направлений:

- ❖ анализ маркетинговой среды;
- ❖ изучение межрегионального туристского рынка;
- ❖ исследование регионального турпродукта;
- ❖ исследование конкурентов;
- ❖ исследование потребителей [2, с. 394].

В этой связи основной целью данного параграфа является исследование основных составляющих регионального турпродукта Карачаево-Черкесской республики.

Региональный турпродукт представляет собой совокупность имеющихся природных, климатических, культурных и историко-архитектурных ресурсов привлекаемых и используемых в туристской деятельности, туристской и сопутствующей инфраструктуры, а также в деятельности туристских организаций, выраженная в создании, продвижении и реализации конкретных туристских продуктов, направленных на привлечение туристов из других регионов и стран [1].

При исследовании регионального турпродукта приоритетное значение имеет определение туристско-рекреационного потенциала региона. Рассмотрим основные составляющие туристско-рекреационного потенциала региона.

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 3

Рис. 2. Характеристики туристско-рекреационный потенциала региона[1]

Туристско-рекреационный потенциал региона определяется рядом характеристик: физические, рыночные, экономические.

Физические факторы и характеристики включают в себя:

- природные ресурсы, включая воду, воздух, почвы, растительный и животный мир;
- рельеф местности;
- климат;
- природные опасности;
- внешний вид и визуальные пейзажи местности;
- возможности для отдыха и развлечений;
- уровень безопасности региона;
- экологическая безопасность.

Вторая составляющая, с которой необходимо считаться туристическому комплексу, стремящемуся быть рентабельным, — это рыночные факторы и характеристики, которые включают в себя:

- доступ к курорту;
- размер и расположение основных и вторичных рынков;
- демографические факторы, такие как населенность, возраст, уровень дохода, уровень образования, а также их динамика — рост, старение, социальные тенденции (например, уровень здоровья);
- уровень привлекательности и конкурентоспособности региона

Третья составляющая — экономические факторы и характеристики, такие как:

- вместимость курорта;
- продолжительность сезона эксплуатации;
- стоимость и доступность инфраструктуры;
- стоимость сооружений;
- эффективность эксплуатации;
- источники инвестиций в развитие;
- людские ресурсы.

[1] Составлено автором с использованием монографии [3, с. 169].

Таким образом, при комплексной оценке ресурсов, способствующих развитию туризма, необходимо провести анализ не только природных ресурсов, инфраструктурной составляющей туристского региона, но и экономического потенциала территории. Рассмотрим вышеперечисленные составляющие туристского потенциала на примере Карачаево-Черкесии.

Карачаево-Черкесия располагает уникальными природно-климатическими, ландшафтными и культурно-историческими ресурсами. На ее территории большое количество привлекательных экскурсионных объектов: памятников природы, истории, археологии и архитектуры.

Характерной особенностью высокогорья КЧР является то, что здесь имеются весьма благоприятные условия для многих форм рекреации: от сложнейших (альпинизм, горный туризм, скалолазание, горнолыжный спорт, дельтапланеризм, рафтинг, маунтинбайк и др.) до самых простых, не требующих сложной подготовки (экскурсии, прогулки по склонам, просто отдых на лоне горной природы).

Благодаря уникальным природно-климатическим условиям на территории Карачаево-Черкесии можно развивать следующие виды спортивного туризма: горный, пешеходный, которые можно развивать практически на всей территории горной и предгорной части Карачаево-Черкесии, водный туризм, для развития которого подходят следующие реки: Большой Зеленчук с притоками, Малый Зеленчук, Большая Лаба, Уруп, Кубань. Разнообразие естественных препятствий дает возможность совершать спортивные походы и туры по рекам различной степени сложности; при этом, можно использовать различные виды судов (байдарки, каноэ, катамараны, тримараны, плоты, рафты, лодки), спелеотуризм — наличие карстовых пещер, колодцев, глубочайших карстовых шахт, гротов позволяют совершать в горной части Карачаево-Черкесии как спелеопутешествия всех категорий, так и познавательные экскурсии. Помимо вышеперечисленных видов спортивного туризма ресурсы горно-предгорной части КЧР позволяют организовывать и проводить конные, велосипедные, автомобильные, лыжные и другие виды туризма, альпинистские восхождения, соревнования по скалолазанию, каньонингу, ориентированию и др. [5].

Рассмотрим социально-экономические условия КЧР, оказывающие влияние на формирование туристско-рекреационного потенциала региона.

Карачаево-Черкесская Республика, занимая 14,1 тыс. км^2, насчитывает около 439,5 тыс. жителей, из которых 117,1 тыс. человек проживает в столице — г. Черкесск.

По своей экономической структуре и масштабу хозяйственной активности — это территория с ниже среднего уровнем развития и выраженными проявлениями депрессивности. Концентрируя 0,3 % населения РФ, Карачаево-Черкесия обеспечивает 0,1 % общероссийского ВРП, столько же промышленного производства, 0,2 % розничного товарооборота и 0,4 % производства сельскохозяйственной продукции. В структуре экономики доминирует сектор нерыночных услуг — 22,1 %, сельское хозяйство — 19,4 %, промышленность — 18,7 %, а также торговый сектор — 15 %.

Демографическая ситуация характеризуется ежегодным приростом населения региона: по данным переписи населения, проводившейся в 2002 году, в Карачаево-Черкесской Республике за период с 1989 года по 2002 год наблюдался прирост численности населения на 5,9 %. [4, с. 8]

Ситуация на рынке труда отличается незначительным от года к году приростом официального числа занятых, которое к 2009 г. составило 152,1 тыс. человек; при этом отмечается высокое число безработных — 31,2 % (официальный статус безработных имеет 5,8 тыс. человек).

Доля заработной платы в доходах населения составляет менее четверти суммарного дохода. По уровню доходов населения республика занимает 74-е место из 79 в РФ, по числу собственных легковых автомобилей — 57-е, по среднему размеру депозита и вклада в Сбербанке РФ — 76-е место, по площади жилищ, приходящейся на человека, — 18,4 м^2 — находится на среднем для Юга России уровне (9-е место из 12).

Сфера розничной торговли в республике с 2000 года растет бурными темпами: оборот розничной торговли в 2000–2008 годах вырос с 3,4 до 9,6 млрд рублей, физический объем ее рос в этот период в среднем на 15,8 % в год. Основная масса розничного товарооборота при этом приходится на столицу республики, однако торговый сектор имеет значительный потенциал развития в туристических зонах, что обусловлено планируемым притоком рекреантов с увеличением пропускной способности трасс и возможностей приема большего туристического потока. Индекс физического объема общественного питания рос в республике не столь сильно и в 2008 году составил (по отношению к предыдущему году) только 101,3 %.

В складывающемся социально-экономическом контексте развитие рекреации выступает важнейшим приоритетом диверсификации экономики Республики, повышения занятости населения, а в этой связи, общей стабилизации социально-политической ситуации.

Немаловажное значение имеют инфраструктурные, бюджетно-финансовые и организационные условия, формирующие туристско-рекреационный потенциал региона. Развитие инфраструктуры как в регионе в целом, так и непосредственно в рекреационной зоне отражает сохраняющуюся сложную социально-экономическую ситуацию в республике, а также позитивные тенденции посткризисных лет. Нестабильно функционирует строительный комплекс региона: при индексе физического объема работ (по отношению к предыдущему году) в 186,1 % в 2006 году, в 2007 году он составил 84,6 %, а в 2008 году — 117,2 % [6].

Несмотря в целом на неплохую транспортно-коммуникационную доступность основных курортов, сложившаяся дорожная сеть требует своего дальнейшего развития. Неизменной (на уровне 51 км) с 1998 года остается эксплуатационная длина железных дорог; аналогичная ситуация и с автодорогами общего пользования с твердым покрытием. В горной части республики работа дорожных служб состоит преимущественно в реконструкции и восстановительных работах на существующих дорогах, чтобы обезопасить их от размыва и разрушения паводковыми водами.

Существует необходимость коренной реконструкции и дополнительного строительства объектов жизнеобеспечения (линии электро-, водо- и газоснабжения, очистные сооружения) в основных курортных местностях: Домбай, Теберда, Архыз.

Инфраструктуру горнолыжного спорта (приоритетного для туристско-рекреационного комплекса республики) обеспечивает наличие около 15 км трасс, а также наличие новой канатной дороги европейского уровня (на осень 2009 года намечен ввод в строй двух очередей дороги). Проект является крупнейшим на Кавказе и реализуется с участием иностранного капитала — австрийской компании Доппельмайер, которой поставлено оборудование на сумму 10 млн долларов. Оборудование 8-местной гондольной дороги и 6-местной кресельной (2-я очередь) поставлено в кредит благодаря активной позиции руководства администрации туристско-рекреационного комплекса «Домбай–Архыз».

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал последние несколько лет сохраняется на уровне выше 100 %, однако если в 2001 году он составил 142,7%, то в 2003–2004 годах — только 104,2–104,7 %. Вместе с тем с 2004 года республика имеет показатели прироста физического объема инвестиций. Доля бюджетных инвестиций в 2000–2004 годах колебалась в пределах 27,7–46,6 %, в том числе доля федерального бюджета составляла 18,1–34,2 %.

Развитие туризма в регионе, имеющем значительный природный и экономический потенциал, сдерживается вследствие неразвитости туристской инфраструктуры и низкого уровня сервиса. Одной из основных причин этого, по нашему мнению, является низкий уровень инвестиционной активности в регионе.

Что касается субъектного состава инвесторов, то, как видно из графика, наибольший объем финансовых средств поступает из регионального бюджета, данные средства в первую очередь направляются на строительство канатной дороги в Домбае.

Анализ инвестиционной активности в сфере туризма позволяет также говорить о положительной динамике инвестиционных потоков, осуществляемых российскими инвесторами

Фактором, наиболее наглядно отражающим положительные сдвиги в развитии сферы горного туризма в регионе, является динамка роста предприятий различных форм собственности.

Распределение предприятий санаторно-курортного комплекса по формам собственности представлено на рис. 3.

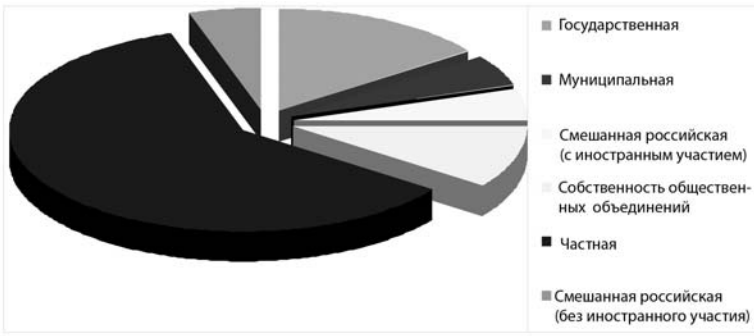

Рис. 3. Удельный вес предприятий и организаций санаторно-курортного комплекса КЧР различных форм собственности в 2006 г.[2]

Всего же распределение предприятий курортно-рекреационного комплекса КЧР по формам собственности следующее:

- государственная — 15 %;
- муниципальная — 15 %
- собственность общественных объединений — 10 %;
- частная собственность — 60 %;
- смешанная российская (без иностранного участия) — 5 %;
- смешанная российская (с иностранным участием) — 5 %.

Реорганизация санаторно-курортного комплекса горнолыжных курортов Карачаево-Черкесской республики не привела к значительному притоку финансовых средств.

[2] По данным Государственного комитета по туризму, спорту и физической культуре КЧР.

В настоящее время подготовлен укрупненный план инвестиционного проекта развития рекреационно-туристического комплекса Домбай—Теберда—Архыз. Главный социальный эффект Программы будет состоять в создании прочных предпосылок и условий для удовлетворения потребностей населения страны в активном и полноценном отдыхе, укреплении здоровья, приобщении к культурным ценностям. При этом особое внимание уделено решению проблем отдыха и туризма наименее социально защищенных слоев населения. Реализация Программы станет одним из факторов решения проблемы занятости населения. Согласно прогнозным оценкам, к концу реализации Программы в сфере туризма будет создано около 12 тысяч новых рабочих мест.

Рекреационная сфера рассматривается в качестве важной составляющей перспективного экономического роста: в Программе социально-экономического развития Карачаево-Черкесской республики на период 2006–2012 годов туризму был посвящен самостоятельный раздел, включающий анализ ситуации и характеристику возможностей, целей, задач программы, круг программных мероприятий, описание организационного механизма реализации программных мероприятий и бизнес-проектов развития туристско-рекреационного комплекса КЧР.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дайан А., Букерель Ф., Ланкар Р.* и др. Академия рынка туризма: маркетинг. М.: Инфра- М, 2001. С. 169.
2. *Дурович А. П., Копанев А. С.* Маркетинг в туризме. Мн. Экономпресс, 1998. С. 394.
3. *Квартальнов В. А.* Туризм. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 169.
4. Концепция развития всесезонного туристско-рекреационного комплекса Карачаево-Черкесской республики. Черкесск, 2007. С. 8.
5. Научный отчет по проекту: Экспертиза условий наращивания рекреационной активности и обоснование перспективных площадок для создания туристско-рекреационных особых экономических зон в регионах Северного Кавказа ООО «ГОРСТРОЙ» Карачаевск. Изд-во «Домбай». 2008.
6. Научный отчет по проекту: Экспертиза условий наращивания рекреационной активности и обоснование перспективных площадок для создания туристско-рекреационных особых экономических зон в регионах Северного Кавказа ООО «ГОРСТРОЙ». Карачаевск: Домбай, 2009.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОГРАММИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В. И. ЗАРУБИН,

Майкопский государственный технологический университет,
профессор кафедры «Исследования систем управления и региональной экономики»,
352700, Майкоп, ул. Первомайская, 191;

М. Р. ПШИДАТОК

Майкопский государственный технологический университет,
соискатель кафедры «Исследования систем управления и региональной экономики»,
352700, Майкоп, ул. Первомайская, 191

В настоящей статье рассматривается проблема повышения эффективности управления региональной экономикой на основе повышения степени координированности действий субъектов, участвующих в процессе управления региональной экономикой.

Ключевые слова: региональная экономика; координация; программно-целевой.

Коды классификатора JEL: R11, R13.

Эффективность развития региональной экономики определяется многими факторами эндогенного и экзогенного характера, среди которых выделяются наиболее существенные, определяющие важнейшие параметры региона: структурная устойчивость, сбалансированность, пропорции региональной экономики.

Достижение оптимальных пропорций и сбалансированности позволяет осуществлять регулирование хозяйственного механизма региона с настройкой его на заданные параметры эффективности. Для обеспечения устойчивого развития региональных социально-экономических систем необходима четкая согласованность всех подсистем экономики территорий путем координации их функционирования.

Представление о координации как о процессе вызывает необходимость создания соответствующего механизма, получившего название «координационного механизма», который представляет собой упорядоченную систему элементов, функционирующих в динамическом режиме в целях достижения стабильной работы организационно-экономического механизма.

Впервые термин «организационно-экономический механизм» ввел в научный оборот В. С. Рапопорт, который под ним понимал: «особым образом регламентированный порядок осуществления связи между органами и лицами, принимающими решения об использовании ресурсов системы для достижения установленных целей» [3].

Применительно к региональной экономике, функции управления координационным механизмом, встроенным в организационно-экономический механизм региона, реализуются: путем создания необходимых условий и предпосылок для выполнения поставленных задач в системе управляющих и управляемых звеньев структуры; финансирования приоритетных направлений развития региональной экономики, включая предоставление льгот и преференций; оснащения управляющих органов современной техникой управления и координации; четкого разграничения компетенции между правовыми, экономическими и морально-психологическими функциями. Этот аспект координации представлен в табл. 1.

Переход к рыночным отношениям в постсоциалистических странах в зарубежной прессе рассматривается как возможность совместимости централизованной и децентрализованной координации. По мнению ряда западных политиков и экономистов, такая «совместимость» соответствует условиям конвергенции.

Координация как процесс осуществляется при помощи организационных механизмов, в том числе административного, основанного на существовании вертикальных связей между координатором и координируемым с отношением их вертикальной соподчиненности.

Административное регулирование региональной экономики создает многоуровневую иерархию, с помощью которой осуществляется координация. Этот механизм координации обладает высоким потенциалом, так как опирается на авторитет власти и санкционированную

© В. И. Зарубин, М. Р. Пшидаток, 2009

законодательную нормативную базу. Негативные стороны ее проявляются, когда бюрократические методы управления доминируют над экономическими. Поэтому разграничение функций и обязанностей, компетенций и ответственности является необходимым условием четкой координации действий.

Таблица 1

Разделение функций координации в структуре организационно-экономического механизма региона

Методы, уровни и задачи	Функции		
	Правовые	Экономические	Морально-психологические
Верхние эшелоны власти: консенсус деятельности системы с внешней средой	Взаимное информирование. Делегирование полномочий, разграничение функций, программирование. Заключение контрактов. Подготовка и принятие решений	Выделение приоритетных проблем. Разработка балансов. Разработка нормативов. Маркетинговое исследование, прогнозирование	Установление солидарной ответственности. Определение целевых задач. Укрепление личного авторитета руководителя
Среднее звено: определение очередности освоения (функционирования) объектов. Курирование их и регулирование процессов координации	Детализация целей. Персонификация ответственности. Размещение заказов. Структуризация. Синхронизация координируемых процессов. Контроль и корректировка действий партнеров	Распределение ресурсов. Учет. Расчет эффективности, выживаемости и окупаемости затрат	Мотивационные аспекты. Участие работников в результатах деятельности предприятий. Ротация кадров
Первичное звено: обеспечение производственного процесса собственными, заемными и привлеченными ресурсами. Организация процесса	Постановка задач исполнителям, их расстановка и контроль. Наделение исполнителей правом управления процессом	Достижение заложенной в договор эффективности производства	Использование моральных стимулов трудовой активности

Бюрократия использует и такие формы координационного механизма, как программирование, моделирование, прогнозирование и другие. Дж. Гэлбрейт описал типологию механизмов координации по степени энтропии условий принятия решений, уровню информационной технологии и объему информации. Подготовка эффективного и результативного координатора базируется на коммуникационных закономерностях [2].

Одним из результативных способов (инструментов) координации является делегирование полномочий представителей в координационные органы регионов. Это усиливает координационный потенциал за счет внедрения в вертикальную структуру дополнительных координационно-управляющих центров, наделенных соответствующими правами и полномочиями. Однако иногда это усложняет систему и ведет к параллелизму и дублированию процессов, замедляя процесс принятия решений. Таким бесполезным грузом в системах управления во многих оказались матричные структуры, используемые в схемах управления целевыми программами.

Производственные и другие связи внутри региона и за его пределами оформляются договорными отношениями. Договор является актом, выражающим согласие сторон и имеющим юридическую силу. Соотношение договорных и координационных отношений в региональной экономике представлено в табл. 2.

Договорные принципы координационного управления получают свое развитие в региональной экономике. Однако пока еще нельзя считать их масштабы значительными и удовлетворяющими требованиям развития регионов. Договорные принципы должны пронизывать не только производственные связи между регионами (имеется в виду производственная кооперация), но и научные, коммерческие, социальные и другие процессы. В осуществлении процесса координации возможны конъюнктурность и эмпиризм, что возрождает устаревшие стереотипы и наполняет новые формы управления устаревшим содержанием. На смену традиционным структурам управления и менталитету дореформенного периода приходит альтернативность и вариантность методов выбора управленческого решения. Особенно это важно при разработке программ и выборе региональной стратегии развития регионов.

Важнейшей задачей региональных программ социально-экономического развития является воспроизводство благоприятных жизненных условий для населения региона. Существует большое многообразие методов разработки программ.

Таблица 2

Соотношение договорных и координационных отношений в регионе

Правовые аспекты договорных отношений	Координационно-управленческие результаты
Правовое (юридическое) равенство сторон, вступающих в договорные отношения	Каждая из договаривающихся сторон имеет право инициировать договорные отношения
Обязательство условий договора	Юридическая определенность, взаимность прав и обязанностей, защищенная законом
Добровольность принятия обязанностей договаривающимися сторонами	Свобода выбора условий договора и обязательность их выполнения в установленных объемах и сроках
Санкционированная ответственность	Взаимный контроль выполнения договорных отношений и использование экономических стимулов.
Автономная система регулирования взаимоотношений между договаривающимися сторонами на основе консенсуса	В процессе выполнения договора допускается корректировка условий с целью расширения компетенции исполнителей, перераспределения обязанностей между ними и учета изменений в политической, экономической и кредитно-финансовой сферах
Самостоятельность в определении сферы деятельности и выборе контрагентов по приоритетным критериям	Создание совместных объектов управления, обеспечивающих удовлетворение взаимных интересов, включая создание межрегиональных совместных предприятий малого и среднего бизнеса
Определение единого целевого характера деятельности, отвечающего интересам обоих договаривающихся сторон	Соединение производственных и коммерческих интересов для достижения результатов, оправдывающих координацию деятельности договаривающихся сторон

Так, эколого-экономический подход связывает функционирование природных и экономических систем с установлением равновесия природной среды и экономического роста. Важность и актуальность этого аспекта проблемы обусловлены тем, что иногда масштабы выброса отходов несовместимы с возможностью осуществления производственного процесса. Игнорирование экономического фактора в развитии воспроизводственной деятельности способствует нарастанию экологического кризиса, что приводит к возрастанию непроизводительных потерь и снижению жизненного уровня населения.

В мировой экономике для определения эффективности формирования программ социально-экономического развития региона (с учетом экологических и других аспектов) применяются социально-экономические, эколого-экономические и другие модели: оптимизационные, имитационные и комбинированные (моделей В. В. Леонтьева). В некоторых странах (с ограниченными финансовыми возможностями) применяются методы «экспресс-анализа»: «ад-хок», контрольные списки, матрицы, методы наложения, решетки и др.

Однако эти методы ограничены по объектам применения и по характеру (качеству) конечных результатов. Поэтому разработка программ должна включать широкий спектр решаемых задач: комплексную оценку ресурсного потенциала региона; формирование и выбор стратегических решений; оценку экономической и политической стабильности региона; поиск источников финансирования процессов разработки и реализации программы; разработку концептуальной модели риска для внутрирегиональных и межрегиональных условий реализации программы.

Разработка региональных программ социально-экономического развития связана с определенными трудностями. Важнейшие из них следующие:

- ❖ отсутствие научно-обоснованной методологии разработки и реализации программ, а также рекомендаций, учитывающих специфические стороны региональной экономики вообще, отдельных регионов в особенности;
- ❖ несовершенство механизма финансирования разработки программ, ибо часто применяемый остаточный принцип лишает регионы возможности иметь полноценные программы;
- ❖ отсутствие прогнозных оценок развития региональной экономики и необходимой информации для разработки стратегических планов с учетом рыночной конъюнктуры.

В настоящее время предложен целый спектр методологических подходов к подготовке региональных программ. Это было вызвано необходимостью разработки новых подходов к объекту программирования, связанных с изменениями в структуре и содержании региональной экономики.

В основу этих методологических положений были заложены важные принципы: целевая направленность мероприятий, сбалансированность, комплексность и синхронность целей и подцелей, системность мероприятий, адресность заданий, управляемость программами и т. д.

В настоящее время выбор приоритетов стратегии и тактики формирования и реализации региональных программ социально-экономического развития регионов затрудняется экономической нестабильностью во многих регионах, что порождает колеблемость ориентиров во

внутренней и внешней политике, мимикрию законодательной базы и выбора магистрального пути развития.

Принятые и реализуемые программы социально-экономического развития оказывают определенное воздействие на среду обитания населения региона. Поэтому при формировании программы необходимо прогнозировать ее воздействие на окружающую среду и реакцию населения региона. Для оценки и прогноза программы используются следующие методы:

- ад-хок, заключающийся в сравнительной оценке двух и более альтернативных вариантов проекта (однако он не имеет единого критерия оценки вариантов, а показатели носят качественный характер);
- контрольные списки (перечни) параметров, подлежащих исследованию на предмет возможных и невозможных благоприятных и не благоприятных краткосрочных и долгосрочных факторов и т. д.;
- метод наложения, основанный на использовании набора карт территории региона, составленных по параметрам окружающей среды (физическая, социальная, экономическая, эстетическая и др.). Карты накладываются как одна на другую, так и на основную карту региона, в результате выясняются центры воздействия программы на окружающую среду.

Формирование региональных программ в мировой практике осуществляются различными методами, включая «теорию полюсов роста», которая явилась методологической основой французской модели перестройки территориальной структуры управления. «Теория полюсов роста» исходит из принципа одновременного развития во временном, отраслевом и территориальном аспектах [1]. Существенным отличием теории полюсов роста от других способов исследования региональных структур является уточнение понятий пространства как экономической категории. Экономическое пространство, в отличие от географического, воспринимается более динамично. Из этого вытекает значение термина «полюс роста» — это понятие не пространственное, а динамичное и функциональное.

Проявление социально-экономических процессов является результатом неравномерности развития региона, которая в пространственном выражении выступает в роли полюсов роста, способных влиять на основные факторы, — капитал и рабочую силу. Согласно теории полюсов роста, региональное развитие осуществляется только на полюсах с различной степенью интенсивности.

Развитие региона, согласно теории Ф.Перру, характеризуется поляризующимся процессом. Ему присуща тенденция к пространственной активности и росту, наряду с диспропорциями внутри региона и между регионами страны. Последователь Ф. Перру, известный в мировой экономической науке французский регионалист Ж. Будевиль полюс роста представляет как комплекс динамично развивающихся отраслей, функционирующих в урбанизированной зоне, использующих природные и другие ресурсы региона. По его мнению, важным условием образования «полюсов роста» является наличие ведущей, то есть ключевой, отрасли промышленности, когда созданы условия для осуществления активной инновационной политики и достижения высокого уровня научно-технического прогресса. Однако «полюс роста» не может существовать, если смежные отрасли деградируют. Необходимо синхронное возрождение смежных отраслей, оказывающих формирующее и возрождающее влияние на региональную структуру, достигая тем самым эффекта мультипликации [4].

Сущность «теории полюсов роста» заключается в том, что она не только объясняет закономерности развития региональных структур, но и определяет пути интенсивного развития региональной экономики. Более того, теория дает возможность подготовки оптимальных решений региональных социально-экономических проблем путем создания в менее развитых районах «полюсов роста», способных активно воздействовать на возрождение экономики регионов.

Недостатком «теории полюсов роста» является абстрактный характер структуры и содержания, что ограничивает ее применение в конкретных условиях социально-ориентированной рыночной экономики.

Таким образом, проблемы, реализуемые в рамках программирования, как правило, составляют небольшую часть проблем социально-экономического развития региона. Следует учитывать, что программно-целевой подход не является единственным методом решения региональных социальных проблем, поэтому важно определить целесообразность использования программных методов. Только после этого можно принять окончательное решение о массиве проблем социально-экономического развития региона, которые будут решаться программно-целевым методом, то есть в рамках соответствующих региональных программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ван дер Вее Г.* История мировой экономики. Киев: Наука, 1993.
2. *Драго Р.* Административная наука / пер. с фр., под ред. и с послесл. Б. М. Лазарева. М.: Прогресс, 1982.
3. *Рапопорт В.С.* Методологические проблемы системного исследования организационно-экономического механизма управления // Системные исследования. М.: Наука, 1982.
4. Территориальное управление экономикой / под ред. А. П. Сысоева, Д. Г. Черника, Д. С. Шупыра. М.: Финансы, 1998.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ф. Ж. БЕРОВА

Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, кандидат экономических наук, заведующая отделом «Прогнозирование социально-экономического развития региона», КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а

Ф. Х. ЦХУРБАЕВА

Горский государственный аграрный университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление и маркетинг», РСО-А г. Владикавказ, ул. Кирова 37

В статье освещены проблемы экономики депрессивных регионов. Разработаны теоретико-методологические подходы к формированию механизма социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: стратегия; регионы; социально-экономическое развитие; проблемы; решения; управление.

Коды классификатора JEL: R11, R13, R58.

Трансформационная динамика экономики России 1990-х гг. породила множество сложных проблем теоретического и практического характера, обусловленных переходом к рыночным отношениям, в числе которых особое место занимают проблемы, связанные с ролью государства и регионов в преодолении кризисных ситуаций в экономике [2].

В научной литературе проблемы состояния экономики регионов характеризуются такими полярными категориями, как, например, норма и кризис, депрессивность и развитость, донор и реципиент, деградация и развитие и т. п., что отражает многообразные подходы и точки зрения, в том числе и на возможные формы государственного регулирования процессов регионального развития экономики. Мы согласны с тезисом В. Н. Лексина и А. Н. Швецова о том, что «системная оценка состояния регионов для целей государственного регулирования их развития в настоящее время практически не осуществляется…» [3]. Отсутствие такой оценки не дает возможности правильно выбрать направление и приоритеты принимаемых решений, обосновать ресурсное обеспечение и оценить полученные результаты, определить селективную поддержку региону со стороны государства.

Регионы с кризисным состоянием часто понимают как регионы, в которых произошло заметное падение валового регионального продукта (ВРП), объемов производства, снижение душевых доходов и рост безработицы по сравнению с общероссийскими показателями или с показателями других регионов (дотационность, депресивность). Такие оценки достаточно условны и во многом субъективны, особенно с учетом региональной дифференциации по природно-климатическим, ресурсным, инфраструктурным, демографическим и другим потенциалам. Кроме того, некоторые регионы России во много раз отличаются между собой по уровню заработной платы, прожиточному уровню, покупательной способности населения, инфраструктурной развитости территории и т. д.

Кризисное состояние экономики региона нашло отражение в понятии «депрессивный регион», под которым понимается территориальное образование, в котором по экономическим, политическим, социальным, экологическим и иным основаниям перестали действовать условия и стимулы развития, они не могут рассчитывать на саморазрушение депрессивной ситуации и требуют для этого чрезвычайной, специально организуемой поддержки извне, со стороны государства в целом [1].

По нашему мнению, причины кризисного состояния экономики региона не всегда обусловлены только проблемами в экономике и социальной сфере, они гораздо шире и будут рассмотрены ниже.

Необходимость использования методов восстановления экономики региона, на наш взгляд, может быть вызвана следующими группами факторов, причин и событий:

1. Масштабные и крупные события, приводящие к системным изменениям в общественно-политическом устройстве государства, вызывающие смену экономической системы,

© Ф. Ж. Берова, Ф. Х. Цхурбаева, 2009

ее глубокую реструктуризацию и трансформацию, в результате которых происходит глубокий кризис экономики [5]. Например, переход страны от плановой экономики к рыночным отношениям, выделение и слияние регионов, преодоление депрессивности и дотационности регионов и т. д.

2. Общественно-политические потрясения, приводящие к уничтожению, разрушению и приостановке функционирования объектов экономики и среды существования населения: войны, межгосударственные, межэтнические и религиозные конфликты, террористические акты и т. д. Особые стратегии и методы восстановления были использованы после Второй мировой войны странами Европы, Японией и СССР. В настоящее время подобные действия необходимы для устранения последствий событий в Чеченской Республике, смены власти в Ираке и т. п.
3. Природно-климатические явления (землетрясения, наводнения, пожары, изменения климата и т. д.), вызывающие существенные экономические утраты, потери или затраты. Восстановительные работы потребовались после цунами в Азии и наводнения в США, которые нанесли государствам значительные экономические потери. Так, ураган «Катрина» в США в августе 2005 года, в ходе которого погибло более 10 тыс. человек, в трех штатах была приостановлена нефтедобыча и нефтепереработка. Экономические потери потребовали осуществления восстановительных работ, которые только по одному Новому Орлеану составили 10,5 млрд долларов. Анализ последствий показал необходимость применения специальных стратегий восстановления пострадавших районов государства.
4. Техногенные катастрофы, приводящие к разрушению объектов экономики и жизнедеятельности населения.
5. Социально-экономические факторы, приводящие к экономическому кризису. Например, финансовый мировой кризис 2008 года в России вызвал необходимость восстановления кредитно-финансовой сферы на принципиально новом уровне.
6. Методология восстановительного роста может быть использована: для целей модернизации стратегических отраслей экономики, например нефтепереработки, машиностроения, которые требуют активной политики государства; для предупреждения катастрофической траектории развития экономики; преодоления глубинных причин проблем — накопленных структурных дисбалансов российской экономики, которые закрепляются в ее институтах и воспроизводят низкую конкурентоспособность отраслей и сегментов экономики, вызывают необходимость смены модели экономического роста как императива его устойчивости.

К *основным признакам этапа восстановления экономики*, определяющим его место в структуре процесса развития, следует отнести следующие. **Во-первых,** отсутствие у региона реальной возможности и достаточного экономического потенциала для ликвидации кризиса и устранения его последствий. Экономическое развитие региона или выход на траекторию роста без осуществления этапа восстановления невозможно. Данное обстоятельство предполагает значительную государственную помощь региону и осуществление соответствующей политики государства в отношении данного региона. При этом государственная помощь является основной в преодолении кризисных явлений восстановительного периода.

Во-вторых, недостаток собственных ресурсов для преодоления последствий кризиса и возможность выхода на средние показатели экономической деятельности, присущие другим регионам страны, в приемлемые сроки. Здесь также экономическое развитие региона или выход на траекторию роста без осуществления этапа восстановления невозможно. Недостаток средств может затянуть процесс выхода региона на среднегосударственные показатели и сделать его излишне длительным. В этом случае также требуется государственная помощь, которая служит дополняющей возможностью к региональному восстановительному потенциалу.

В-третьих, при крайне сложной социально-экономической ситуации, когда требуется внешнее управление или организационно-управленческая поддержка процессам восстановления экономики. При этом регион может обладать достаточным экономическим потенциалом обеспечения этапа восстановления экономики, но в силу различных причин не может его применить.

Преодоление последствий кризисного состояния региона возможно на основе применения теоретико-методологического подхода к восстановительному росту экономики.

Под восстановительным ростом экономики региона понимается теоретико-методологический подход и форма организации совместных действий государства и региона по обоснованию и применению методов устранения кризисных явлений и их последствий, созданию системных условий формирования эффективных стимулов к саморазвитию и расширенному воспроизводству на новой институциональной базе экономического потенциала и современной структуры экономики, обеспечивающими устойчивое социально-экономическое развитие региона на стратегическую перспективу.

Восстановительный рост экономики региона не следует рассматривать только как процесс достижения ее прежних показателей состояния, как восстановление разрушенных объектов

или как запуск нефункционирующих объектов. Мы рассматриваем восстановительный процесс одновременно с двух позиций: по сравнению со своим собственным предкризисным состоянием и по сравнению с состоянием других регионов, которые за время «восстановления» данного региона продолжают развиваться.

Также следует отметить, что трактовку самого понятия «восстановительный рост» мы рассматриваем как теоретико-методологический подход совершенствования экономических отношений в регионе и осуществления экономического роста на принципиально новых условиях: инновационная модернизация экономики (в результате чего повышается технологический уклад экономики); улучшение институциональной среды экономики; реструктуризация и диверсификация (совершенствование структуры экономики); применение современных методов управления и т. д., что приводит к развитию экономического потенциала. Мы придерживаемся позиции Й. Шумпетера: «развитие» — изменение траектории кругооборота, смещение состояния равновесия, переход «народного хозяйства от заданного на каждый момент времени центра тяготения к другому», адаптацию экономики к меняющимся центрам равновесия [6]. Обычный рост экономики нами не рассматривается как развитие (так же как и восстановление), «поскольку он не порождает новые в качественном отношении явления, а всего-навсего дает толчок процессам их приспособления». Такой рост относится просто «к изменению показателей».

Восстановительный рост экономики региона мы рассматриваем как этап ее развития в целом, характеризуемый условиями взаимодействия разнообразных факторов внешней и внутренней среды.

Процесс развития кризиса приводит к тому, что на определенном этапе превалирование негативных факторов, тормозящих развитие экономики, приводит к устойчивому снижению ее показателей, формированию системной кризисной ситуации и вызывает последующую необходимость преодоления кризисных явлений. В целом общий характер динамики экономики в условиях нарастания кризиса и восстановительного роста представлен на рис. 1.

На этапе АВ происходит усиление неустойчивости экономики, нарастание кризисных явлений. Происходит переход от состояния равновесия к периоду хаотических перемен, к которым часто не успевают приспособиться государство, регион, население. На этапе нарастания кризиса (ВГ) происходит резкий спад показателей и экономическая система региона на какое-то время становится дезорганизованной. Существенные сдвиги в структуре экономики осуществляются быстро, амплитуда колебаний экономической динамики учащается и возрастает. Резко увеличивается доля населения, страдающего от глубокого кризиса экономики, нарастает социальная дискомфортность и напряженность.

Развитие кризиса экономики приводит к стагнации (этап ГД), которая при отсутствии восстановительных мероприятий снова может привести к спаду (ГЕ и ДЖ). Восстановительный рост на этапе ДИ способствует выводу показателя развития экономики на докризисный уровень. При этом в некоторой точке З ликвидируются последствия кризиса и формируются условия для дальнейшего саморазвития.

По нашему мнению, в основе многообразия мер по обеспечению восстановительного роста экономики региона лежат процессы модернизации, реструктуризации, реформирования, преобразования, реорганизации, создания и т. п. (далее модернизация), которые в целом достаточно хорошо представлены в научной литературе, понимаемые как комплекс действий по прекращению кризиса, ликвидации его последствий и осуществления позитивных изменений во всех областях жизнедеятельности региона.

Рис. 1. Закономерность развития кризисной ситуации экономики региона

Для целей управления восстановительным ростом экономики региона формируется организационное ядро, которое включает совокупность государственных и региональных органов власти, единую стратегию (политику) восстановления, сконцентрированные и обособленные ресурсы. Организационное ядро осуществляет упорядочение организации управления со стороны государства и региона с постепенным формированием основ рыночных отношений и обеспечение «запуска» процесса воспроизводства и саморазвития.

Результатом функционирования организационного ядра мы считаем достижение общественной, политической и ценовой стабильности, формирование стабильной финансовой и банковской системы, обеспечение свободы предпринимательства и конкуренции, определение места и функций частной собственности и т. д.

В этой связи в комплексе восстановительных мер следует различать следующие виды модернизации:

1. Общественно-политическую модернизацию, направленную на создание в регионе благоприятных условий для осуществления позитивных изменений в экономике, формирования и поддержания благоприятного общественного консенсуса как важнейшего условия непрерывного и поступательного характера развития.
2. Ресурсную модернизацию, означающую повышение ресурсного потенциала, направленного на обеспечение всех мероприятий восстановительного роста экономики региона.
3. Инновационно-технологическую модернизацию, связанную с изменением технологического уклада экономики при помощи введения новых технологий и инноваций, с помощью которых регион может решить проблему своего обеспечения необходимыми благами и ресурсами.
4. Социальную модернизацию, предполагающую изменение профессиональной, социальной и образовательной структуры регионального сообщества в ответ на требования, предъявляемые восстановительным ростом.
5. Институциональную модернизацию, связанную с изменением экономических и правовых механизмов регулирования хозяйственной жизни общества и хозяйствующих субъектов региона.
6. Инфраструктурную модернизацию, означающую восстановление инфраструктуры экономики, обеспечивающую возможность осуществления воспроизводственного процесса.
7. Нравственно-этическую и культурную модернизацию, обеспечивающую воспитание общественного сознания и формирование культурно-образовательного уровня населения, адекватного требованиям всех остальных разновидностей модернизации.

Лишь при гармоничном или, по крайней мере, однонаправленном развитии всех вышеперечисленных типов модернизации всех сфер жизнедеятельности региона его экономическое развитие приобретает восстановительный характер, а его темпы приближаются к оптимальным для страны. В противном случае рассогласование векторов отдельных типов модернизации может сводить на нет достижения любой из них, а общее развитие региона становится неустойчивым и, более того, может приобрести возвратно-поступательный или стихийный характер.

Функции восстановительного роста экономики региона. Одной из задач восстановительного роста экономики является формирование социально-экономической системы региона и повышение системного качества экономики. В комплексе функций, которые позволяют решить данную задачу, по нашему мнению, следует выделить функции системного характера: а) системоформирующие; б) системоутверждающие; в) системовоспроизводящие.

Системоформирующие функции — это функции формирования качественно новой системы (модели) экономики. Они логически вытекают из потребности формирования условий, объективно *необходимых* для функционирования этой новой системы. Системоформирующие функции включают следующие функции: воссоздание функций управления регионом, формирование нормативно-правовой базы, «правил игры», имманентных рыночной экономике; содействие организации инфраструктуры рыночного хозяйства, разгосударствление и приватизация, демонополизация и формирование конкурентной среды и т. д.

Системоутверждающие функции непосредственно связаны с формированием наиболее *общих и вполне достаточных условий* для эффективного функционирования формирующейся новой модели экономики, для необратимости трансформационных процессов и возврата в кризисное состояние.

К системоутверждающим функциям относят следующие: структурную трансформацию, то есть приведение отраслевой структуры экономики региона в соответствие с требованиями рыночной экономики; адаптация структуры производственно-хозяйственных комплексов к рыночному режиму функционирования и развития; содействие структурной трансформации на микроуровне посредством придания рыночной ориентации организационным структурам, механизмам и аппарату управления фирм и предприятий независимо от их принадлежности к той или иной форме собственности; поддержка предпринимательства и налаживание системы конструктивного взаимодействия с ним; стабилизация достигнутого в дотрансформационный период уровня и качества жизни населения.

Системовоспроизводящие функции непосредственно связаны с формированием условий, необходимых и достаточных для устойчивого развития сформировавшейся системы в регионе, а также с утверждением, упрочением и расширением ее поля в экономическом и политическом пространстве государства. В группу системовоспроизводящих функций входят: формирование условий, необходимых и достаточных для устойчивого развития сложившейся социально-экономической системы; обеспечение роста уровня и качества жизни населения региона; упрочение и расширение интересов региона в отечественном экономическом и политическом пространстве; обеспечение оптимума государственной, муниципальной и частной собственности в экономике и др.

В результате восстановительного роста создаются условия, необходимые и достаточные для последующего устойчивого развития экономики региона, Эти условия обеспечиваются наличием, во-первых, социально-политических и, во-вторых, экономических предпосылок.

Социально-политические предпосылки находят свое выражение в социально-политической стабильности, которая в современных условиях достигается главным образом посредством механизмов (институтов) социального партнерства. Его возникновение, успешное функционирование и постоянное совершенствование является результатом признания обществом бесспорной истиной того, что социально-политическая стабильность имеет не только социальную, но и большую экономическую значимость. Институты (механизмы) социального партнерства (практика заключения тарифных соглашений на макро-, мезо- и микроуровнях; соучастие наемного труда в управлении предприятиями независимо от их принадлежности к той или иной форме собственности; система участия в прибылях (доходах) фирмы; обязательное участие самоорганизующихся по интересам общественных объединений и союзов наемного труда, предпринимателей, потребителей, общественных движений в выработке властных решений социального и экономического характера на региональном уровне; действенная система социального страхования, а также многие другие механизмы) не только обеспечивают достаточно эффективное решение социальных проблем, но и активно способствуют, во-первых, устранению экономических потерь, неизбежных при наличии кризисов и социальных конфликтов в обществе, а во-вторых, наличию действенной мотивации для подавляющего большинства субъектов экономической деятельности во всех без исключения ее сферах.

Социально-политическая стабильность есть не только результат, но и важнейшая предпосылка экономической стабильности, это реальный, существенно значимый экономический ресурс эффективного функционирования и развития национального народного хозяйства и общества.

Экономические предпосылки устойчивого развития экономики региона характеризуются наличием действенного механизма мотивации деловой активности посредством стабильно благоприятной экономической, финансово-инвестиционной и инновационной политики региона. Восстановительный рост экономики региона в конечном итоге должен решить две задачи: во-первых, ликвидировать последствия кризиса и вывести регион на уровень докризисного развития экономики; во-вторых, создать условия и предусмотреть возможности для достижения показателей развития других регионов страны.

Необходимость решения второй задачи связана с тем, что за период выхода экономики региона на докризисный уровень другие регионы страны могут существенно продвинуться в своем социально-экономическом развитии и существенно опередить восстанавливаемый регион.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гранберг А., Масакова И., Зайцева Ю.* ВРП как индикатор дифференциации экономического развития регионов // Вопросы статистики. 1998. № 2. С. 3–11.
2. *Грибов В. Д., Грузинов В. П.* Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2004.
3. *Лексин В., Мильнер Б., Швецов А.* Региональная политика России: концепции, проблемы, решения // Российский экономический журнал. 1994. № 11; 1995. № 1, 2, 5, 6.
4. *Павлов К. В.* Региональная экономическая политика в условиях кризиса и ее научное обоснование // Проблемы региональной экономики. Ижевск, 1998. № 3–5.
5. *Пороховский А. А.* Американская экономическая наука в работах нобелевских лауреатов из США // США: экономика, политика, идеология, 1995. № 8. С. 3–13.
6. *Райзберг Б. А., Фатхутдинов Р. А.* Управление экономикой: Учебник. М.: Интел-Синтез, 1999.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗНОПРОФИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

И. Х. КОЧЕСОКОВА

Нальчикский филиал Краснодарского университета МВД РФ,
кандидат экономических наук, доцент,
КБР, г. Нальчик, ул. Чеченская, 18;

А. Н. БЖЕДУГОВА

Нальчикский филиал Краснодарского университета МВД РФ,
кандидат экономических наук, доцент, декан экономического факультета,
КБР, г. Нальчик, ул. Чеченская, 18

В статье рассмотрены проблемы формирования системы информационной поддержки перерабатывающих предприятий регионального АПК.

Ключевые слова: информационная поддержка; система; предприятие; механизм.

Коды классификатора JEL: Q16, Q18.

В процессе перехода от административно-командной системы к рыночным принципам управления резко возрастает значение информационно-консультационного обеспечения инфраструктуры агропромышленного производства. Изучение передового опыта убеждает в том, что в период становления рыночных отношений на плаву остаются прежде всего не те хозяйства, которые располагают мощным производственным потенциалом, а предприятия, умеющие точно учитывать конъюнктуру рынка, с максимальной отдачей использовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы [1]. Поэтому всем без исключения субъектам регионального АПК необходим оперативный доступ к широкому кругу интересующей их информации, позволяющей обеспечивать им достижение своих экономических целей. Уровень информационного обеспечения самым прямым образом влияет также на активизацию инновационных процессов и ускорение научно-технического прогресса в отрасли. По сути, информация должна стать экономической категорией и органично войти в механизм хозяйствования, поскольку на микроуровне она формирует основу, обеспечивающую функционирование рыночной инфраструктуры, а на макроуровне создает необходимые условия для эффективной работы каждого субъекта АПК. Правильное использование информации позволяет товаропроизводителям АПК твердо занять свою рыночную нишу и выбрать наиболее рациональную организацию производства.

Несмотря на некоторый прогресс в вопросах информационного обеспечения агропромышленного комплекса КБР, в целом его уровень нельзя признать соответствующим современным требованиям. Прежде всего, отсутствует ясно выраженный подход в формировании единого информационного пространства, совершенно недостаточен уровень информационной интеграции, не выдерживает критики степень развития телекоммуникаций, по-прежнему отсутствует четкая вертикаль управления.

В этой связи необходим тщательный анализ уже имеющегося мирового опыта по организации информационной деятельности в сельском хозяйстве [27, 39, 41, 45]. Он убедительно свидетельствует не только об ее значимости в повышении эффективности работы сельхозтоваропроизводителей, но и постоянно идущем процессе развития информационных структур. Динамика развития зависит от многих факторов, но в первую очередь от изменений условий среды, развитости инфраструктуры отрасли, степени технической оснащенности, уровня развития экономики, образовательного уровня, характера и традиций сельского населения.

За годы реформ удалось провести коренную структурную перестройку отрасли. После реструктуризации большинство предприятий АПК превратились в независимые от государства хозяйствующие субъекты. Появился новый класс — фермеры, получили развитие личные подсобные хозяйства, начавшие играть заметную роль в обеспечении населения продуктами питания. В заслугу реформ можно отнести изменение психологии сельхозтоваропроизводителей, ставших реальными владельцами средств производства, что предельно обострило чувство ответственности за землю, имущество и конечные результаты труда. В современных условиях четко проявляется осознание руководителями и специалистами хозяйств необходимости изыскания собственных внутренних резервов повышения эффективности производства.

© И. Х. Кочесокова, А. Н. Бжедугова, 2009

Проведенные в Кабардино-Балкарской Республике в 2003-2005 годах опросы 162 респондентов — представителей агропромышленного комплекса региона, которые проходили переобучение в ИПК при КБГСХА, — позволили получить очень ценный материал по оценке ими ситуации в сельском хозяйстве. В частности, они считают, что могут повысить прибыльность своего хозяйства за счет следующих решений:

- усовершенствование ведения хозяйства;
- улучшение сбыта продукции;
- усовершенствование технической базы;
- снижение эксплуатационных расходов.

Соответственно, у этих сельхозтоваропроизводителей возросла тяга к знаниям, нововведениям и информации, они все более активно осваивают принципы маркетинга. В связи с чем их уже не может устраивать только традиционная пассивная, безадресная и бессистемная форма передачи информации. Производитель стал нуждаться в живом общении с квалифицированными консультантами — распространителями знаний в области инноваций, передового опыта, организации производства. Рынок ускорил понимание, что только в тесном сотрудничестве с этими консультантами, сельхозтоваропроизводитель, вынужденный работать в жесткой среде выживания, сможет не только быстро в ней адаптироваться, но и организовать высокорентабельное и конкурентоспособное производство [3].

Проведенные исследования в системе АПК КБР показали, что содержание большого числа специалистов высокой квалификации непосредственно в хозяйстве и их самостоятельное обращение ко всем источникам необходимых сведений требует высоких затрат и приводит к малоэффективному использованию дефицитного ресурса — знаний и навыков специалистов. В связи с чем многие экономисты видят выход из сложившейся ситуации в создании региональных централизованных информационно-консультационных служб (ИКС) для сельских товаропроизводителей.

Актуальность консультационной службы обусловлена рядом причин. Во-первых, изменившиеся социально-экономические условия требуют разработки обоснованной концепции и отлаженного механизма изменения экономической системы общества, и в особенности подсистемы управления производством. Во-вторых, в условиях изобилия информации, отсутствия четко разработанной системы доведения ее до конечного пользователя затруднен выбор правильных решений выхода из кризисного состояния, что предполагает функционирование соответствующих структур. В-третьих, усиление конкуренции, интернационализация и глобализация бизнеса стимулируют поиск дополнительных путей повышения эффективности производства. В-четвертых, в современной экономике, в силу наличия релевантных знаний, а также их непрерывного обновления и роста, решающее значение приобретают образование и наука, что в свою очередь формирует спрос на консультационные услуги.

В мировой сельскохозяйственной практике накоплен большой опыт создания и функционирования подобных организаций. Наибольшее практическое применение это направление получило в странах с развитыми экономическими отношениями: США, Канаде, странах Западной Европы. К примеру, служба рыночных новостей США начала свою работу в 1915 году, Австралии — в 1920-х, Франции — в 1950-х годах. Опыт этих стран может служить ориентиром для российского сельского хозяйства при условии соответствующей адаптации.

Главная роль ИКС — стимулирование темпов сельскохозяйственного развития через повышение скорости процесса познания. Другими словами, ИКС — это служба, которая, обеспечивая товаропроизводителей информацией, повышает уровень их знаний для выбора решений, способствует успешному ведению производства, помогает анализировать проблемы, повышать ответственность за принимаемые решения.

ИКС работает как трансформирующий орган. С одной стороны, ИКС стимулирует науку на выбор актуальной, необходимой на данный момент научной работы, а с другой — переводит результаты науки с языка ученого на язык практика. Основными целями ИКС становятся повышение уровня знания сельского товаропроизводителя, развитие его аналитического мышления, в случае тупиковой ситуации, умения анализировать проблемы и нужды, формировать запрос в — ИКС, ставить конкретные задачи, решение которых будет способствовать выявлению оптимального экономически выгодного пути, необходимого для повышения жизненного уровня селян. Основная задача ИКС — показать все возможные варианты пути решения проблемы.

Распространение рыночной информации осуществляется главным образом через средства массовой информации, по компьютерным сетям, путем выпуска информационных бюллетеней (вестников, сборников), записи информации о ценах на автоответчики, консультаций по телефону. Региональные службы Волгоградской и Ростовской областей, Краснодарского и Ставропольского края наладили регулярный выпуск информационных бюллетеней ИКС. Есть определенные наработки и в Кабардино-Балкарской Республике.

Для обучения навыкам работы в ИКС АПК Институтом повышения квалификации сельхозработников при КБГСХА совместно с Министерством сельского хозяйства КБР проводится подбор контингента из числа руководителей, специалистов, консультантов аграрной сферы регионального, районного уровней управления, преподавателей региональных информационно-

консультационных служб агропромышленного комплекса. В Центре обучения кадров ИКС АПК, созданном по проекту при Кабардино-Балкарской государственной сельскохозяйственной академии, было организовано обучение кадров службы. Первый обучающий семинар состоялся в ноябре 1996 года. К настоящему времени проведено 150 семинаров (из них 40 выездных), обучено более 1000 человек. Десятки специалистов новой службы прошли обучение и стажировки в странах, где подобные организации работают много лет (Англия и Шотландия, Германия, Дания, Голландия, США, Канада и другие).

Анализ работы региональных и районных служб ИКС показывает, что число ее пользователей возрастает.

Анализ запросов, поступающих в региональные и районные информационно-консультационные центры, показал, что наибольшее количество консультаций оказано по растениеводству (30 %), животноводству (20 %), бухучету (40 %), ценам, финансам и кредитам (5%), экономике (5 %).

При этом основными пользователями консультационных услуг являются, как крупные хозяйства всех форм собственности (42 %), так и крестьянские (фермерские) хозяйства (28 %). В меньшей степени услугами ИКС пользуются личные подсобные хозяйства и садоводы-огородники (14 %), а также работники органов управления АПК (6 %).

Большая часть объема консультационных услуг, оказываемых разными структурами, выполнена сотрудниками ИПК при КБГСХА (45 %), регионального информационно-консультационного центра (25 %), меньшая часть — органами управления АПК района (20 %). Однако по отдельным районам КБР это распределение значительно отличается. Так, в Прохладненском, Майском, Баксанском районах более 70 % консультаций оказано специалистами районных информационно-консультационных центров. В регионах, где служба организована при органах управления АПК, основной объем работ выполнен специалистами этих организаций.

На сегодняшний день в КБГСХА завершается разработка Региональной целевой программы по развитию ИКС, концепции развития ИКС, внесены соответствующие дополнения в соглашения, заключаемые Минсельхозом КБР с ИПК при сельхозакадемии (КБГСХА), о поддержке деятельности регионального ИКС. Разработано и внесено для утверждения в новой редакции Положение о внебюджетном фонде НИОКР, предусматривающее использование средств фонда на развитие ИКС, разработаны методические рекомендации по созданию и функционированию регионального ИКС, проведена инвентаризация академии, Института повышения квалификации, двух колледжей (Старочеркского аграрного лицея и Прохладненского сельхозтехникума) по их использованию в качестве базы для создания региональных центров ИКС, подготовлены предложения об открытии в вузах кафедр информационных технологий КБГСХА, введении учебных программ по основам организации и функционирования ИКС.

Но, несмотря на положительные тенденции, в деятельности регионального ИКС не решен еще ряд важных проблем:

1. Организационно-правовые — обусловлены неопределенностью статуса ИКС по отношению к органам управления АПК, это ставит вопрос о долговременном финансировании.
2. Финансовые — отсутствие четких положений, определяющих порядок оплаты и категории штата работников ИКС.
3. Кадровые.

По этим причинам происходит постоянное сокращение штатов органов управления сельского хозяйства как на региональном, так и на районном уровне, часть специалистов вынуждена совмещать работу в рамках ИКС с выполнением других обязанностей. Кроме того, не хватает финансовых средств на оплату услуг связи, покупку расходных материалов и так далее.

Рыночные отношения и информация не всегда коррелируют друг с другом. Сокрытие информации, искажение информационного поля может приносить отдельным субъектам рыночных отношений огромные прибыли, но подобные процессы не оказывают влияния на оживление экономики. Отсюда вытекает особая роль государства в создании ИКС. Опыт работы всех систем рыночной информации в странах с развитой рыночной экономикой это доказывает.

Согласно мировому опыту, только после завершения этапа становления часть затрат по функционированию ИКС может возмещаться потребителями информационных услуг. По этой причине в регионах России в настоящее время трудно строить предположения о возможном проценте возмещения затрат на функционирование создаваемой системы доведения информации или его «оптимальном» размере. Точное определение этого возможно только после введения механизма в действие и тщательного изучения полученных результатов.

С нашей точки зрения, оценку стоимости услуг можно произвести, проранжировав анализ запросов, поступающих в региональные и районные информационно-консультационные центры, и на основе этого определить примерный перечень услуг, в которых нуждаются клиенты. В него должны войти вопросы налогообложения, бизнеспланирования, анализа финансовой и производственной деятельности предприятия, налаживания бухгалтерского учета и составления бухгалтерских документов, юридические вопросы, вопросы растениеводства и животноводства. В соответствии с проведенным анализом все услуги, оказываемые ИКС, можно под-

разделить на общественно-полезные и платные (договорные), а платные, в свою очередь, — на абонентские и разовые. Определившись с видами услуг и способами предоставления, произвести калькуляцию в зависимости от объема работ, актуальности запроса, количества обращений заказчика. Главное, нельзя вводить полную оплату за все потенциально платные услуги. Нестабильность экономической ситуации в регионе, тяжелое положение многих хозяйств аграрного сектора, консервативное отношение сельскохозяйственных товаропроизводителей ко всем нововведениям и многое другое, могут привести не только к сокращению обращений, но и к полному отторжению системы.

В Старочеркском аграрном лицее на базе Института переподготовки кадров открыта кафедра подготовки менеджеров, основной задачей которых стало умение общаться, объяснять фермерам азы компьютерной грамотности, на конкретных примерах показывать, как и где можно получить интересующую их информацию, тем самым преодолевая проблему психологического барьера между сельхозпроизводителями и информационными, компьютерными технологиями, неприятием инноваций, предлагаемыми наукой и другими разработчиками.

В Прохладненском сельхозтехникуме, принимая во внимание возросшую потребность в кадрах, увеличили количество обучающих семинаров. Если в 2000 году в районе было проведено 8 семинаров, то в 2006 году там было организовано 32 семинара, в том числе в хозяйствах — 17.

Но все это лишь единичные случаи введения подобных инноваций. По оценкам специалистов, общим слабым местом проводимых в настоящее время проектов по реализации ИКС в КБР является отсутствие прочных связей с научно-исследовательскими учреждениями — разработчиками современных технологий как в области собственно сельского хозяйства, так и в области управления, телекоммуникаций, контроля производственных процессов и качества продукции. Что, в свою очередь, привело к отсутствию общепринятой методики оценки эффективности в сфере консультационной деятельности. В связи с этим мы предлагаем использовать системный, комплексный подход при оценке экономической эффективности процесса консультирования в целом.

Эффективность работы информационной консультационной службы можно выразить через набор характеристик, так называемых критериев эффективности, для чего, с нашей точки зрения, выделяем наиболее типичные цели, успешная реализация которых необходима для эффективного функционирования ИКС:

1. Повышение эффективности управления.
   - — максимальная полнота информации для обеспечения принимаемых решений (отношение объема информации в базе данных к объему информации на объекте управления);
   - — представление информации с максимально возможной скоростью (сокращение времени обработки информации; времени, которое потребители расходуют на запрос необходимой информации и ее использовании в управлении);
   - — максимальное удобство взаимодействия информационной системы с потребителем.
2. Эффективное использование ресурсов
   - — сокращение расходов на создание, эксплуатацию и развитие ИКС (суммы капитальных вложений и текущих затрат на создание, эксплуатацию и развитие ИКС);
   - — максимальное извлечение выходной информации из имеющегося объема данных (отношение объемов входной и выходной информации);
   - — сокращение избыточности информации (доля избыточной информации в общем объеме данных).

В общем виде, экономическая эффективность консультирования включает в себя также следующие критерии оценки:

- — рыночные — соответствие предлагаемой стратегии потребностям рынка; вероятность коммерческого успеха; возможный объем продаж; конкурентность рынка и т. д.;
- — финансовые — стартовые затраты; потенциальный годовой размер прибыли; срок окупаемости; возможности использования налоговых льгот; инвестиции в производство;
- — производственные — новые технологии; доступность и цена сырья, материалов; наличие производственного персонала; необходимость привлечения дополнительных мощностей;
- — социальные — улучшение условий труда; изменение количества рабочих мест, сохранение здоровья работников; изменение структуры производственного персонала; повышение интеллектуального уровня и профессионализма работников;
- — внешние — правовая обеспеченность; снижение вредного воздействия на окружающую среду; снабжение населения экологически чистой продукцией, воздействие на уровень занятости;
- — региональные — степень социально-экономической и политической нестабильности; основные экономические показатели развития; ресурсные возможности региона; климатические условия.

Для определения полезности консультационных разработок, уровня профессиональной подготовки консультанта и степени заинтересованности клиента в консалтинговых услугах

мы предлагаем использовать следующие индикаторы результативности консультационной деятельности:

— степень продуманности цели, вероятных результатов и их соответствие ресурсам, условиям и потенциалу клиента;
— активность и профессионализм консультанта;
— мобильность работы консультанта в изменяющихся условиях;
— привлечение руководителей и специалистов клиента к выполнению работ;
— полнота учета слабых и сильных сторон клиента;
— степень соответствия программы действия и времени на ее реализацию;
— показатель адаптированности выбранных рекомендаций к конкретным условиям;
— процент принятия предложенных рекомендаций;
— степень соответствия результатов консультирования поставленным целям;
— степень вероятности использования консультационной помощи в дальнейшем.

Таким образом, положительный опыт функционирования ИКС заключается уже не только в повышении общего уровня восприятия изменений в условиях рыночной трансформации экономики, формировании оптимальной структуры отрасли, повышении конкурентоспособности через снижение времени перехода к инновациям, росте социального интеллекта и снижении трансакционных издержек, но и в формировании положительного примера, общего вектора развития регионального АПК, позитивно влияя на оздоровление экономики республики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абдеев Р. Ф.* Философия информационной цивилизации. М.: Владос, 1994. С. 37.
2. *Виханский О. С.* Стратегическое управление. М.: Изд-во МГУ, 2003.
3. *Толоконников И. Г.* Использование информационных технологий // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. № 4.
4. *Шеннон К.* Работы по теории информации и кибернетике. М.: Иностранная литература, 1963.
5. *Эрроу К.* Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 3–18.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ И ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ АБХАЗИЯ

А. Н. БАГБА,

Сухумский открытый институт,
преподаватель кафедры «Национальная экономика»;

З. И. ШАЛАШАА

Абхазский государственный университет,
кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой «Государственное управление и менеджмент»,
384904, Республика Абхазия, г. Сухум, ул. Университетская, 1

Проведен сравнительный анализ социально-экономического состояния и приоритетов развития малого бизнеса в Республике Абхазия. Рассмотрен процесс трансформации собственности и формирования предпринимательства в Республике Абхазия.

Ключевые слова: трансформация; собственность; приватизация; предпринимательство.

Коды классификатора JEL: P23, P25.

Проводимые в Республике Абхазия преобразования привели к формированию качественно новой хозяйственной системы. Центр тяжести принятия экономических решений переместился с государственного уровня на уровень частных лиц и предприятий. На место дефицита товаров и услуг пришел дефицит денег, экономика предложения превратилась в экономику спроса. Быстро развивается предпринимательская активность населения.

Вместе с тем переход к экономике рыночного типа сопровождается громадными социально-экономическими издержками.

Завершение системных преобразований, необходимое для нормальной работы рыночного механизма, прежде всего требует ясного понимания сущности и экономического содержания рыночных структур.

Современные концепции развития рынка отражают борьбу двух направлений. Первое, неолиберальное, связывает развитие экономики с резким уменьшением государственного вмешательства в хозяйственные процессы, рестриктивной бюджетной политикой. В основе концепции лежит идея о самоорганизации рынка когда, несмотря на различия интересов, целей и стремлений участников рынка, в конце концов, устанавливается равновесие между спросом и предложением. Механизмом, способствующим появлению такого равновесия, служит конкуренция. Такие представления доминировали еще в сочинениях А. Смита, Д. Рикардо. Современную теорию рыночного саморегулирования обосновывает школа М. Фридмена.

Второе направление, которое можно назвать неокенсианским, исходит из необходимости сохранения государственных регулирующих функций и разработки новых методов регулирования, адекватных современной ситуации. Среди представителей этого направления могут быть названы Э. Лундберг, Дж. Гелбрейт, В. Леонтьев. Данного подхода сочетания рыночного и государственного регулирования экономики придерживаются многие отечественные ученые-экономисты: Л. Абалкин, Д. Вермель, А. Лившиц, А. Никонов, Н. Радугин и другие.

Развитие рыночных отношений направлено на сбалансированность объема и структуры спроса потребителей и предложения производителей. Производство и потребление через рынок тесно увязываются между собой, оказывают друг на друга взаимное влияние, развиваются и совершенствуются [2]. Выявленные реальные потребности как информация и импульсы передаются по всей взаимосвязанной цепочке воспроизводства, в значительной мере совершенствуя координацию деятельности структурных элементов.

Установление равновесия между спросом и предложением в условиях свободной конкуренции возникает не путем сознательного решения, а спонтанно, вопреки желанию продавцов и покупателей, и имеет относительный, временный характер, так как цена продолжает колебаться вокруг некоторого среднего значения [3]. Регулирование рынка со стороны государства и его управляющих органов направлено на смягчение колебания спроса и предложения, предотвращения кризисов, поддерживание жизненного уровня населения [4].

Рынок, как система отношений товарного обмена, представляет собой совокупность отдельных взаимосвязанных рынков, составной частью которой являются продовольственные

© А. Н. Багба, З. И. Шалашаа, 2009

рынки. Специфической особенностью продовольственных рынков является ориентация их на удовлетворение конечных потребностей населения.

На современном этапе формирование предпринимательства в Республике Абхазия осуществляется путем трансформации государственной собственности, в условиях которой возникают предприятия разных форм собственности, с участием как национального, так и иностранного капитала. Подобное обстоятельство дает основание определить национальную экономику республики как многоукладную экономику. В этих условиях сосуществуют различные способы хозяйствования по мере развития и совершенствования которых складывается смешанная социально-экономическая система.

Трансформация государственной собственности и формирование предпринимательства в Республике Абхазия осуществляется в особых условиях связанных со следующими обстоятельствами:

1) рыночные преобразования в республике начались в практически разрушенном или полуразрушенном состоянии национального хозяйства, вызванной послевоенными факторами;
2) в республике отсутствовали традиции ведения свободного предпринимательства;
3) на начальном этапе (середина 90-х годов) рыночная трансформация осуществлялась стихийно, без наличия продуманной государственной программы реформы собственности и формирования предпринимательской среды;
4) кризисные явления наблюдались во всех отраслях национальной экономики, что выражалось в массовой безработице, разбалансированности потребительского рынка, товарном дефиците, низком платежеспособном спросе населения;
5) отсутствие собственных финансовых ресурсов для осуществления рыночных реформ и модернизации производства на современной технологической основе и т. п.

Важной целью государства в Республике Абхазия в современных условиях является необходимость проведения рыночных преобразований в национальной экономике в ускоренном режиме в целях включения национальных воспроизводственных структур в трансформационные механизмы России. Для успешной реализации данной цели у республики имеются реальные предпосылки, вытекающие из официального признания ее государственного статуса и заключенных между Республикой Абхазия и Российской Федерацией, а также ее субъектами, договоров о сотрудничестве в различных областях социально-экономической сферы.

В условиях трансформационного периода, в котором ныне находится Республика Абхазия, осуществляются институциональные преобразования, направленные на формирование основ рыночной экономики, проводится так называемая «малая приватизация», что означает:

а) продажа (или передача прав собственности на определенных условиях) объектов государственной собственности розничной торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения, недостроенных жилищных зданий и разрушенных в ходе военных действий объектов физическим лицам или группам лиц;
б) преобразование нерентабельных предприятий, колхозов и госхозов в акционерные общества, агрофирмы, крестьянские хозяйства;
в) создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса предпринимательства.

В последующем предусматривается проведение реформы социальной сферы, установление минимального размера заработной платы для предприятий всех форм собственности, базирующихся на минимальном потребительском бюджете.

На завершающем этапе экономических реформ намечается проведение приватизации средних и крупных государственных предприятий, повышение темпов экономического роста, прогнозируется активизация деятельности отечественных предпринимателей, должно произойти увеличение доли негосударственной собственности до 80 %, а также активизация иностранных инвестиций в экономику.

Трансформация государственной собственности и формирование предпринимательства в современных условиях Республики Абхазия должны происходить при активном участии государства, ибо они являются основополагающими направлениями институциональных преобразований, обеспечивающими:

- условия для устойчивого экономического роста на базе повышения эффективности хозяйствующих субъектов и их конкурентоспособности на рынках;
- повышение эффективности управления государственной собственностью и осуществление реформ в государственном секторе экономики;
- совершенствование отношений собственности;
- осуществление структурных реформ на предприятиях в целях их адаптации к рыночным условиям хозяйствования;
- становление полноценных рыночных механизмов саморегулирования в сочетании с методами государственного регулирования экономики.

Трансформация государственной собственности в Республике Абхазия способствует созданию необходимых предпосылок для формирования предпринимательства и осущест-

влению рыночных преобразований в национальной экономике. Так, например, по данным Управления государственной статистики Республики Абхазия, общая численность предприятий и организаций, то есть юридических лиц всех форм собственности в 2008 году составила 5155 (табл. 1). Из общей численности предприятий и организаций по организационно-правовым формам превалируют негосударственные хозяйствующие субъекты: общества с ограниченной ответственностью и акционерные компании закрытого или открытого типа, составляющие 66,8 % (табл. 2).

Таблица 1

Распределение хозяйствующих субъектов Республики Абхазия по формам собственности за 2000–2008 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Темп роста, %*
ВСЕГО	1975	2217	2445	2770	3045	3442	3910	4521	5155	114,0
В том числе:										
— государственные	798	842	879	931	1001	1071	1104	1129	1141	101,1
— частные	962	1117	1282	1527	1707	1999	2373	2926	3504	119,7
— общественные объединения	215	258	284	312	337	372	433	466	510	109,4

Источник: Абхазия в цифрах. Стат. ежегодник. Сухум, 2009.
** Темп роста подсчитан путем сопоставления данных 2008 года к 2007 году.*

Таблица 2

Численность предприятий Абхазии по организационно-правовым формам в 2001–2008 гг.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007		2008	
	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-	Кол-во	Кол-во	Кол-во	%[1]	Кол-во	%
Всего предприятий	2217	2445	2770	3045	3442	3910	4521	100	5155	100
В том числе:										
госпредприятия	842	879	931	1001	1071	1104	1129	25,0	1141	22,1
акционерные общества	48	79	89	95	98	102	102	2,2	110	2,1
общества с ограниченной ответственностью	1069	1203	1438	1612	1863	2224	2775	61,4	3338	64,7
общественные объединения	258	284	312	337	355	411	439	9,7	483	9,4
филиалы и представительства	25	28	44	48	55	69	76	1,7	83	1,6

Источник: Абхазия в цифрах. Стат. ежегодник. Сухум, 2009.
[1] Доля по отношению к общей численности предприятий.

Официальные данные свидетельствуют о росте из года в год доли негосударственного сектора в экономике Абхазии (табл. 3), что подтверждает реформу государственной собственности и формирование предпринимательства.

Особенностью современного развития национальной экономики Абхазии является рост удельного веса торгово-посреднической деятельности, куда перемещается в поисках заработков значительная часть трудовых ресурсов республики, в том числе и высококвалифицированных специалистов. Подобная тенденция чревата для будущего страны значительными негативными последствиями, так как для подготовки новых квалифицированных кадров для вновь формирующихся отраслей реального сектора экономики, куда активно вкладываются в последние годы финансовые средства местных и иностранных инвесторов, уже потребуются значительные финансовые затраты.

В национальной экономике Республики Абхазия в настоящее время прослеживается определенная грань между государственным и негосударственным секторами экономики. Происходит разделение сфер деятельности и ответственности между государством и рынком, при котором в руках государства и государственного сектора остаются практически все основные виды деятельности по производству общественных благ и услуг. Они же обеспечивают равно-

мерный доступ к ним всего населения, создавая тем самым социальную стабильность в обществе, что важно в нынешних социально-экономических и политических условиях республики.

Важно отметить, что без целенаправленной государственной экономической политики, ставящей стратегической целью активную, разностороннюю государственную поддержку всех субъектов предпринимательства в Республике Абхазия, в том числе и негосударственных, нельзя рассчитывать на эффективное функционирование всей национальной экономики. Тем более опыт развития негосударственного предпринимательства в зарубежных странах свидетельствует о том, что в современных условиях оно не может динамично развиваться без соответствующей государственной поддержки и системы мер государственного регулирования.

Таблица 3

Удельный вес в экономических показателях предприятий по формам собственности в Республике Абхазия за 2000–2008 гг., в процентах к итогу

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1. В валовом производстве промышленной продукции:	81,9	65,8	61,8	57,8	52,2	44,5	49,1	48,5	29,0
— государственного сектора	18,1	34,2	38,2	42,2	47,8	55,5	50,9	51,5	71,0
— негосударственного сектора	23,1	18,1	13,4	10,9	8,7	6,6	5,1	3,6	2,2
2. В общем объеме товарооборота:	76,9	81,9	86,6	89,1	91,3	93,4	94,9	96,4	97,8
— государственного сектора	82,7	57,0	53,7	39,4	33,0	35,3	33,3	28,5	24,0
— негосударственного сектора	17,3	43,0	46,3	60,6	67,0	64,7	66,7	71,5	76,0
3. В общем объеме услуг:									
— государственного сектора									
— негосударственного сектора									
4. В общей численности занятых в экономике:	91,5	89,8	89,2	89,4	84,6	80,9	79,8	77,9	76,9
— государственного сектора	8,3	9,7	10,3	9,7	14,6	18,4	19,7	21,5	22,5
— негосударственного сектора									

Источник: Абхазия в цифрах. Стат. ежегодник. Сухум, 2009.

Современные рыночные отношения представляют собой сложную систему социально-организационных и экономических отношений, при которой свобода предпринимательства обеспечивается свободой производителя и потребителя, продавца и покупателя, формированием спроса и предложения, экономической состязательности, установлением одинаковых со стороны государства «правил игры» для всех субъектов предпринимательской деятельности, в том числе и негосударственных. Рыночная экономика наиболее эффективно проявляет свои созидательные функции в условиях свободной конкуренции, как и в свободном предпринимательстве. Однако каждый предприниматель стремится обеспечить себе устойчивое монопольное положение на рынке или на отдельных его сегментах, в котором достигают цели более крупные предприятия. Конкуренция — это предпринимательский тип хозяйствования, ведущий к дифференциации предпринимателей: одни превращаются из мелких в крупные, получающие сверхвысокие доходы благодаря более выгодному положению на рынке, другие постепенно становятся банкротами, а их работники пополняют армию безработных. Подобное положение ведет к усилению дифференциации общества, их разделение на «богатых» и «бедных», что приводит к усилению, социальной напряженности и нестабильности в стране [3].

В целом государственное регулирование предпринимательства представляет собой систему экономического, правового, социального и организационного обеспечения государством негосударственным хозяйствующим субъектам эффективное, устойчивое и динамичное развитие. Основной задачей системы государственного регулирования негосударственного сектора в условиях становления рыночных отношений является создание благоприятной среды для эффективного функционирования предпринимательских структур на всех уровнях национальной экономики. Возрастает роль государства в период формирования негосударственного сектора и в условиях глубоких социально-экономических и политических преобразований. Данное обстоятельство приобретает особую значимость в современных условиях Республики Абхазия, если иметь в виду, что в республике в послевоенный период, в условиях разрушенной и разбалансированной национальной экономики и в неблагоприятной внешней среде происходят процессы формирования рыночных институтов и соответствующей правовой базы.

Государство может эффективно выполнять функции государственного регулирования, когда четко определены основные цели, задачи и принципы подобного регулирования. Основными целями государственного регулирования предпринимательской деятельности должны быть:

- поддержание и развитие конкуренции в национальной экономике среди различных организационно-правовых форм предпринимательства;

- ❖ создание равных стартовых возможностей для любого инициативного гражданина или группы лиц, желающих начать собственный бизнес;
- ❖ содействие решению проблем занятости;
- ❖ поддержка инноваций, влияющих на условия функционирования предпринимательства — осуществление научно-технической политики, обеспечивающей льготы по инвестициям, вкладываемым в НИОКР, а также способствующей созданию инфраструктуры и методов, облегчающих внедрение разработок в практику хозяйствования.

Конкретными мерами государственного воздействия на предпринимательскую деятельность в негосударственном секторе являются льготное кредитование, политика ускоренной амортизации, поставка продукции для государственных нужд (государственный заказ), страхование субъектов предпринимательства, внешнеэкономическая поддержка, информационное обеспечение, подготовка и переподготовка кадров для предпринимательских структур и др.

Льготное кредитование в качестве меры государственного влияния в Республике Абхазия применяется преимущественно по отношению к субъектам малого бизнеса. Кредитование субъектов малого бизнеса осуществляется на льготных условиях с компенсацией соответствующей разницы кредитным учреждениям за счет средств фондов поддержки малого предпринимательства или фонда приватизации.

Таким образом, государство в современных условиях Республики Абхазия является активным субъектом рынка, владея собственностью, используя возможности государственного сектора, участвует в рыночных преобразованиях, способствуя становлению предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алехнович С. О.* Федеративные отношения и безопасность регионального развития // Право и политика. 2007. № 4. С. 28–36.
2. *Гранберг А. Г.* Основы региональной экономики. М., 2000.
3. *Тэпман Л. Н.* Малый бизнес, опыт зарубежных стран. М., 2004.
4. *Фатхутдинов Р.* Стратегическая конкурентоспособность и экономика России // Общество и экономика. 2003. № 1. С. 33–42.

РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

М. А. АБДУЛКАДЫРОВА

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кандидат экономических наук, докторант, Нальчик, ул. Л. Толстого, 185;

С. К. ШАРДАН

Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, кандидат экономических наук, доцент, докторант, заведующая кафедрой «Экономический анализ», 369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36;

Л. К. МАХОВА

Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, кандидат экономических наук, доцент, докторант, 369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36

В статье рассмотрены проблемы развития рыночной производственной инфраструктуры региона. Предложена концепция совершенствования производственной инфраструктуры, которая основывается на целостности воспроизводственной структуры регионального АПК.

Ключевые слова: рынок; производственная инфраструктура; инвестиции, регион.

Коды классификатора JEL: R11, R12.

Целью развития инфраструктуры республики является создание системы предприятий, служб и условий их функционирования, обеспечивающих эффективную взаимосвязь между структурными элементами АПК республики и способствующих свободному передвижению товаров. Производственная инфраструктура республики является важным стимулирующим и резервным звеном АПК. Каждый район республики, даже при отсутствии на нем формального интеграционного формирования, можно рассматривать как единую производственную, экономическую и социальную систему, связующим элементом которой являются предприятия производственной инфраструктуры [5].

Анализ причин аграрного кризиса в Карачаево-Черкесской Республике (КЧР) показал, что недостаточно только преобразования форм собственности, обязательными условиями восстановления АПК являются: восстановление управления АПК как целостной структуры; рациональное сочетание крупных, средних и мелких хозяйств различных форм собственности; реформирование особенно крупных коллективных хозяйств; развитие кооперативных форм хозяйствования; реформирование неплатежеспособных предприятий в соответствии с интересами республики; развитие интеграционных процессов; разработка системы информационного обеспечения участников местного товарного рынка; проведение в жизнь технической политики, учитывающей экономическое положение участников местного рынка, состояние машинного парка, ремонтной базы и т. п.; создание машинно-технологических станций; создание кредитных кооперативов; совершенствование службы защиты растений; формирование сети цивилизованных посреднических организаций складского хозяйства, обеспечивающих эффективную оптовую торговлю, хранение и продвижение товаров с минимальными затратами.

Представляется важным рассмотреть возможности реализации методов реформирования аграрного производства, исходя из вышеназванных направлений. Предлагаемая автором концепция совершенствования региональной производственной инфраструктуры будет учитывать вышеназванные условия. Ее основой будет рыночная система управления экономикой АПК, которая позволит обеспечить функционирование всего АПК без сбоев. Основу управления производственной инфраструктурой должно составлять гибкое стратегическое управление [2].

Особую необходимость вызывает корректировка аграрной политики на республиканском уровне, необходимо разработать механизм государственного и муниципального регулирования, совершенствовать кредитно-финансовую систему, налаживать управление государственной собственностью, а также развивать рыночную инфраструктуру и практически осущест-

© М. А. Абдулкадырова, С. К. Шардан, Л. К. Махова, 2009

влять курс на интеграцию в отраслях АПК. На современном этапе развития республиканского АПК можно достичь лишь через эффективное управление на всех уровнях. Сегодня не приходится рассчитывать на помощь извне, а внутриотраслевых накоплений в АПК республики нет.

Необходимо разработать научно-обоснованный механизм экономических отношений, обеспечивающий развитие кооперации и интеграции агропромышленного производства в рамках республиканского АПК. Управление на уровне органов власти должно осуществляться на уровне проектов, цель которых создать благоприятный экономический климат на территории, который должен быть основан на доверительном управлении, аренде, а также на кооперации и интеграции предприятий. Развитие кооперации в сфере сбыта, снабжения и обслуживания является действенным фактором повышения ее эффективности [6].

Система управления должна основываться на индикативном планировании, а жесткая процедура планирования должна осуществляться в отношении государственного сектора и муниципальных предприятий. Политика протекционизма должна иметь такую количественную форму, чтобы поддерживать такое соотношение затрат и получаемых выгод, при котором затраты не превышали бы размера получаемых выгод. Поддержка должна направляться преимущественно в те аграрные предприятия, которые способны ответить на нее дополнительной конкурентоспособной продукцией. При этом кредитование в сельскохозяйственном производстве КЧР должно быть только целевым и находится под строгим контролем, необходимо исключить практику списания полученных ссуд.

В связи с отсутствием удовлетворительной законодательной базы и достаточных знаний о практике функционирования кооперативных форм экономической деятельности, а также в связи со спецификой местных условий создание кредитного кооператива потребует времени, а самое главное, инициативы и заинтересованности «снизу». Работа по созданию кредитного кооператива может начаться только при наличии лидера, который может возглавить организационную работу. Реально в роли инициатора и организатора процесса создания кредитного кооператива должны выступать органы власти. Обязательным условием существования сельскохозяйственных кооперативов является участие в аудиторском союзе. В условиях формирующегося кооперативного движения необходимо создание аудиторского союза, который будет осуществлять координацию деятельности входящих в него кооперативов, а также обеспечивать сельхозтоваропроизводителей комплексом консультационных услуг по бухгалтерским, правовым и другим вопросам [5].

Обновление машинно-технологического парка в республике практически не осуществляется, рост цен на машины и запчасти превышает темпы роста цен на сельхозпродукцию, из сферы ремонта ушло около 70 % квалифицированных ремонтников. В республике целесообразно иметь ремонтное специализированное предприятие, на котором можно организовать достаточно сложные процессы восстановления деталей узлов и машин с максимально приближенными к техническим условиям на их ремонт параметрами. Ремонт техники на специализированных ремонтных предприятиях необходимо организовать без обезличивания деталей в приработавшихся сопряжениях, что позволит более полно использовать моторесурсы. Обновление базы технического сервиса на специализированных ремонтных предприятиях должно стать приоритетным направлением, так как возникла необходимость в обновлении активной части основных производственных фондов ремонтно-обслуживающих производств. Создание управляемой и организованной системы технического сервиса особенно необходимо в настоящий момент времени. Приоритетным направлением машиностроительного производства является модернизация стареющей техники (замена топливной аппаратуры, гидронасосов).

В связи с тем что сельское хозяйство республики в настоящее время неудовлетворительно обеспечено машинотракторным парком и сельхозинвентарем, в каждом районе КЧР необходимо создать машинно-технологические станции (МТС), которые на договорной основе обслуживали бы потребности вновь образованных многочисленных сельскохозяйственных предприятий республики с различными формами собственности. Создание машинно-технологических станций — один из способов обеспечения потребностей сельхозтоваропроизводителей машинами. В основу деятельности МТС должен быть положен принцип интеграции сельскохозяйственной техники и обслуживающего ее персонала в рамках специализированных предприятий. Интеграция позволит оптимально загрузить высокопроизводительную технику и за счет этого снизить на 20–30 % затраты на технологических операциях. При этом базовой основой создаваемых МТС могут стать бывшие предприятия сельхозтехники, укомплектованные в начальном периоде своей деятельности тракторами, комбайнами и сельхозинвентарем. Деятельность будущих МТС должна вестись под руководством и строгим контролем глав районных администраций и Министерства сельского хозяйства и продовольствия КЧР.

В связи с увеличением объемов поверхностной обработки почвы, уменьшением поголовья скота и недостатков в технологии протравливания посевного материала фитосанитарное состояние угодий и почв постепенно ухудшается. Землепользователи не осуществляют защитных мероприятий из-за отсутствия средств, специалистов и специальной техники. В связи с этим станциям защиты растений необходимо не только использовать современные методы диагностики, но и повышать ответственность землепользователей за фитосанитарную обработку на

их землях, так как защитные мероприятия на землях мелких землепользователей практически не осуществляются.

В настоящее время в республике отсутствует четкая и полная система нормативных документов, направленных на развитие товарно-денежных отношений, а также наблюдается отсутствие правовых основ для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Многим покупателям и торговым посредникам очень сложно получить объективную и полную информацию о спросе и предложении на товары, о ценах и условиях поставки.

Роль информации в инфраструктуре переоценить невозможно, каждый заинтересованный покупатель должен получать информацию о конкурентоспособной продукции региона, что позволит обеспечить серьезное преимущество перед конкурентами. С этой целью необходимо развивать и совершенствовать информационно-консультационную службу в АПК. При этом необходимо отработать связи с сельскими товаропроизводителями, формировать заказы для науки. За счет возможности своевременно и в полном объеме получать информацию улучшится качество принимаемых решений, что позволит более динамично развивать производство сельскохозяйственной и перерабатывающей продукции. Потребность в помощи консультанта возникает, когда ухудшаются экономические показатели или возникает вопрос о банкротстве; эти проблемы можно решить, используя знания и информацию консультационной службы. Особенно актуальным видится вопрос о пересмотре процедуры банкротства сельхозпредприятий. Необходимо использовать санацию, что даст возможность подобрать наиболее эффективные варианты реорганизации хозяйств.

В составе производственной инфраструктуры республики отсутствуют консалтинговые фирмы, и консультанты-профессионалы, которые могут взять на себя функции конкурсного управляющего с использованием эффективных практических методов. Консалтинговая фирма при наступлении кризисной ситуации на предприятии предлагает систему мер по финансовому оздоровлению и санации предприятия, все это осуществляется с учетом специфики отрасли, региона и конкретного предприятия. В республике назрела необходимость в создании на корпоративной основе объединения птицефабрик с различными формами собственности, которое бы стало надежным производителем птичьего мяса и яиц, обеспечивающим полностью потребности населения КЧР в этой продукции, что в свою очередь улучшило бы состояние экономики республики.

Для восстановления аграрной экономики органам власти необходимо, прежде всего, создать такую среду, чтобы монополистам и перекупщикам противостояли кооперативы, союзы и другие объединения.

С целью повышения ответственности за состояние дел в народном хозяйстве городов и районов Карачаево-Черкесской Республики развитие экономики и инфраструктуры необходимо ввести в практику работы Правительства КЧР систематическое заслушивание глав администраций городов и районов, руководителей крупных предприятий и организаций. По итогам этих отчетов принимать соответствующие меры, соблюдая правовые нормы.

Стабилизация и дальнейшее развитие агропромышленного комплекса невозможны без коренного изменения социальной политики на селе. Важнейшее значение имеет проблема поддержания и развития социальной инфраструктуры сельских районов, которая может быть решена только за счет увеличения средств федерального и республиканского бюджетов.

По нашему мнению, аграрная политика должна быть направлена на формирование развитых продовольственных рынков, развитие эффективного, устойчивого агропромышленного производства, повышение уровня доходов сельского населения и сохранение природных ресурсов для аграрного производства. Только так мы можем преодолеть кризис в АПК республики и повысить ее продовольственную безопасность.

Таким образом, концепция совершенствования производственной инфраструктуры должна основываться на целостности воспроизводственной структуры регионального АПК, а также обеспечиваться увязкой звеньев и сбалансированностью подсистем производственной, природоохранной и социальной инфраструктуры АПК региона.

В соответствии с региональными интересами, которые заключаются в приумножении социального, природноресурсного, экологического, демографического и хозяйственного потенциалов региона целью субъектов РФ является обеспечение нормального функционирования региональной экономики. Степень развития производственной инфраструктуры, ее соответствие потребностям материального производства является индикатором в выполнении региональных интересов, поскольку обеспечивает условия для расширенного воспроизводства [7].

Тесная взаимосвязь между отраслями, образующими производственную инфраструктуру региона и материальным производством, ставит проблему определения и поддержания необходимых структурных пропорций их развития. Формирование структурных пропорций в регионе направлено на обеспечение равновесия между реальным сектором и его инфраструктурными отраслями. Согласованность в развитии этих отраслей является чрезвычайно важной задачей, поскольку нарушение структурных пропорций ведет к материальному ущербу и снижает общую эффективность развития региональной экономики. Так, например, из-за отсутствия дорог и плохого их состояния при перевозке теряется продукция, сокращается срок службы транспортных средств.

С большой долей уверенности можно сказать о том, что диспропорции в развитии инфраструктуры и производства присутствуют практически во всех регионах ЮФО и КЧР не исключение.

Истоки несбалансированного развития производства и его инфраструктуры коренятся в ранее существующей системе централизованного финансирования. Регионы были вынуждены заработанные средства направлять в «центр», откуда затем осуществлялось финансирование непропорционально потенциалу региона. Государство брало на себя строительство, содержание реального сектора экономики, а обслуживание их, как правило, осуществлялось за счет регионального бюджета, средства которого были всегда столь ограничены, что не было возможности создать инфраструктуру полностью соответствующую предприятиям, финансируемым из «центра» [3; 7]. Таким образом, государство создало потенциал регионов, но не создало «оболочку» для его успешного функционирования. Поэтому в настоящий момент стало уже традиционным то, что развитие производственной инфраструктуры в регионах отстает от развития материальной базы. КЧР относится к числу регионов, оказавшихся в наиболее тяжелом положении. За счет государственного централизованного финансирования был создан огромный производственный потенциал, а строительство и содержание производственной и экологической инфраструктуры, необходимых региону из-за большого количества промышленных предприятий, наносящих непоправимый ущерб природной среде региона, в основном осуществлялось непосредственно хозяйствующими субъектами или местными органами власти. Таким образом, не было создано адекватных субъектов производственной инфраструктуры региона крупным промышленным, сельскохозяйственным и строительным предприятиям.

Для формирования адекватной системы производственной инфраструктуры региона рыночным отношениям необходимо создание следующих условий:

1) развитие производственной инфраструктуры региона как единого комплекса;
2) равные экономические и правовые условия функционирования различных форм собственности;
3) наличие «здоровой» конкуренции среди субъектов производственной инфраструктуры региона;
4) развитие производственных услуг, обеспечивающих использование информации и качественное совершенствование производства;
5) наличие правовой базы, координирующей развитие сферы производственной инфраструктуры региона в целом;
6) соблюдение синхронности в развитии субъектов производственной инфраструктуры региона с субъектами реального сектора экономики.

Система производственной инфраструктуры региона прежде всего должна способствовать повышению качественных характеристик производства, снижению средних трансакционных издержек, расширению масштаба научно-технического прогресса и увеличению эффективности межотраслевых связей.

В российских условиях формирования многоукладной экономики наиболее оптимальными формами организации бизнеса являются те, которые позволяют максимально интегрировать экономический, организационный, технологический и интеллектуальный потенциал. К таким организациям производственно-хозяйственной деятельности относятся холдинги. Мы считаем, что к преимуществу холдинга, реализуемого в процессе слияний, поглощений и присоединений, без официального оформления финансово-агропромышленных групп (ФАПГ), можно отнести два, наиболее важных аспекта.

Во-первых, холдинги представляют собой самоорганизующиеся и саморегулирующиеся компании, в которых связи осуществляются посредством участия капиталов (в том числе перекрестного владения акциями, что законодательно запрещено в рамках официальных ФАПГ), долгосрочных кредитных обязательств и иных форм зависимости предприятий и организаций, входящих в холдинг. Характерная особенность таких групп — это отсутствие какой бы то ни было формально закрепленной структуры, что позволяет гибко реагировать на текущие рыночные изменения. Это преимущество позволяет иметь самоорганизующемуся холдингу больший доступ к финансово-кредитным и материально-техническим ресурсам, чем у ФАПГ. Приемами директивных методов к подобным структурам трудно привлечь внимание инвесторов, а ресурсы государственных инвестиций очень ограничены, вследствие этого многие ФАПГ в настоящее время все чаще попадают в кризисные ситуации и нуждаются в реструктуризации на основе рыночной стоимости своих объединений в целом. Необходимо отметить, что холдинги более восприимчивы к внедрению в свою работу принципа принятия управленческих решений, руководствуясь рыночной стоимостью активов.

Во-вторых, холдинги представляют собой группы, которые не имеют организационно-правовых рамок с четкими юридическими границами, а потому позволяют избежать предъявления иска компании в целом (как может произойти в случае ФАПГ), так как в гражданском обороте можно иметь дело только с отдельными фирмами, входящими в группу. Данный фактор в условиях жесткой налоговой политики трудно переоценить.

Несмотря на разные сферы приложения капитала, как правило, холдинги имеют наличие банковские структуры, которые выступают в качестве финансового инструмента и обеспечивают движение финансовых потоков в рамках группы; формы и способы управления, которые на основе системы дочерних финансовых, инвестиционных, агропромышленных, торговых, страховых и других компаний позволяют проводить согласованную политику на финансовых и товарных рынках. Единственное образующее начало таких холдингов — это возможность получения дополнительной выгоды от консолидации капиталов и расширения сферы влияния на основе ассертивного поведения (т. е. на основе реализации собственных интересов без нарушения чужих прав).

Причиной процветания холдинговых компаний является давно выявленная закономерность, которая заключается в следующем — ожидаемая чистая прибыль головной компании есть сумма ожидаемых прибылей по отдельным предприятиям, тогда как риск всей холдинговой компании меньше суммы рисков отдельных предприятий. Таким образом, холдинговые компании, снижая риск осуществления бизнеса, выступают как наиболее оптимальные структуры для работы сегодня на российском рынке.

В силу перечисленных преимуществ холдингов, сегодня многие предприятия материального производства и производственной инфраструктуры предпочитают избегать узкой специализации в своей деятельности. Подобные стратегии в развитии российской производственной инфраструктуры сближают их с нынешней стратегией развития предприятий производственной инфраструктуры в странах с развитой экономикой. Так, например, в настоящее время компании производственной инфраструктуры в Японии предпочитают стратегию диверсификации, которая происходит чаще всего в форме создания филиалов и дочерних компаний в новых сферах. При совпадении направлений в формировании деловых стратегий у российских и японских субъектов производственной инфраструктуры все же побудительные мотивы создания сети филиалов, дочерних и зависимых обществ различны. В Японии причинами для диверсификации служат сильная насыщенность рынка производственными услугами, большое ускорение научно-технического прогресса и высокая интернационализация рынков большинства отраслей производственной инфраструктуры. В регионах России такими причинами выступают прежде всего рискованность бизнеса, высокие трансакционные издержки из-за несовершенства законодательной базы, регулирующей взаимоотношения на рынке, труднопредсказуемость изменения внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абдуллаев Ф. Р., Раевский С. В.* Инвестиционная деятельность институциональных инвесторов в регионе. М.: Экономика, 2007.
2. *Виноградова З. И.* Логика науки управления. М.: Изд-во Рос. эконом. академии им. Г. В. Плеханова, 1998.
3. *Гринберг Р. С.* Оценка социально-экономических последствий присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2008.
4. *Дрогобыцкий И. Н.* Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
5. *Мисаков В. С.* Государственная политика формирования перспективной структуры экономики регионального АПК // Научно-технические ведомости СПбГПУ. СПб: СПБГПУ, 2009. № 1.
6. *Панков В. В.* Анализ и оценка состояния бизнеса: методология и практика. М.: Финансы и статистика, 2005.
7. *Шамхалов Ф. И.* Государство и экономика. Основы взаимодействия. М.: Экономика, 2005.

ЭКОНОМИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ МОНИТОРИНГА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ В РЕГИОНЕ

Э. К. ТХАКУШИНОВ

Майкопский государственный технологический университет,
доктор экономических наук, заведующий кафедрой
«Экономическая теория и мировая экономика»,
352700, Майкоп, ул. Первомайская, 191

В статье на основе структурно-процессного подхода рассматривается уровневое и функциональное представление институциональной системы управления инвестиционными рисками региона.

Ключевые слова: инвестиционный риск; регион; институциональный механизм.

Коды классификатора JEL: G24, G28, R51.

Формирование экономико-институциональной инфраструктуры управления региональными инвестиционными рисками должно идти как «сверху»: международными организациями, федеральными и региональными органами власти, так и «снизу»: представителями различных по масштабам направлениям и сферам деятельности хозяйствующих субъектов региональной экономики, заинтересованных в защите и продвижении своих инвестиционных интересов. При этом крайне важным является нахождение баланса между различными участниками регионального инвестиционного процесса и обеспечение трансформации от централизованной системы поддержки промышленности и предпринимательства к децентрализованной, рыночной, при которой перед государственными структурами первоочередной задачей является нахождение и реализация частным сектором собственных инновационных решений [3].

Такая концепция формирования указанной инфраструктуры исходит из понимания того факта, что основной задачей поступательного развития субъектов Российской Федерации, в том числе расположенных на территории Южного Федерального округа, является создание условий для устойчивого социально-экономического развития регионов и выравнивания основных макроэкономических индикаторов на основе научно-обоснованных целевых параметров их инвестиционного развития. Вместе с тем, в силу целого ряда объективных факторов, сложившихся структурных особенностей экономики (высокой доли сельскохозяйственного производства, отсутствия экспортно-ориентированных составляющих, значительных масштабов неформальной экономической деятельности и др.), а также отсутствия целостной системы мониторинга рисковой составляющей инвестиционной деятельности, большинство регионов ЮФО имеют существенную финансовую зависимость от федерального центра. Это делает невозможным прямое калькирование передовых схем и технологий управления региональными инвестиционными рисками без определенной институциональной адаптации к специфике конкретного региона.

В то же время общефедеральный институциональный «срез» региональной инфраструктуры управления инвестиционными рисками в последнее время характеризуется позитивной динамикой. Это, прежде всего, достаточно развитая нормативно-законодательная и правовая база инвестиционной деятельности как для российских, так и для иностранных инвесторов, регулярная работа по анализу инвестиционной активности и эффективности инвестиционной деятельности в субъектах РФ и др.

В отношении «регионального» компонента экономико-институциональной инфраструктуры управления инвестиционными рисками региона, большинство субъектов РФ имеют собственное инвестиционное законодательство, в котором прямо или косвенно отражен учет и регулирование рискообразующих факторов. Анализ положения дел в данной плоскости показал практически полное отсутствие инструментов управления (и полное отсутствие инструментария оценки) инвестиционными рисками региона. При этом следует отметить, что, несмотря на весьма дифференцированную структуру инструментов управления инвестиционной деятельностью отечественных и иностранных инвесторов, региональная нормативная база в отношении регулирования последней является достаточно унифицированной. Так, базовый набор средств и инструментов регулирования инвестиционных процессов, реализуемых в рамках принятых

© Э. К. Тхакушинов, 2009

в субъектах РФ законов и нормативно-правовых актов, базирующийся на единых принципах, может быть идентифицирован следующим образом: инвестиционные программы субъекта РФ; планы социально-экономического развития субъектов РФ; сопровождение приоритетных инвестиционных проектов; государственные гарантии субъектов РФ; налоговые льготы; специальные налоговые режимы; финансовая помощь и льготы, направленные на развитие отдельных территорий субъектов РФ, отраслей и производств; нефинансовые (иные) льготы; контроль за целевым использованием средств, выделяемых из бюджета субъекта РФ на финансирование инвестиционных проектов; определение состава и сроков осуществления согласительно-распорядительных процедур; другие меры.

Функциональный анализ инструментов государственного регулирования инвестиционной деятельности органами власти субъектов РФ позволяет выделить прямые и косвенные меры.

Основными инструментами прямого регулирования выступают: принятие законов и иных нормативных правовых актов в целях регулирования инвестиционной деятельности на территории субъекта РФ; защита прав и законных интересов субъектов инвестиционной деятельности; создание благоприятных условий для развития инвестиционного процесса; разработка и реализация региональных инвестиционных программ; разработка, утверждение и финансирование инвестиционных проектов из средств бюджета субъекта РФ, а также конкурсный отбор инвестиционных проектов; контроль за целевым использованием средств, выделяемых из бюджетов субъектов РФ на финансирование утвержденных инвестиционных проектов; прямое управление государственными инвестициями и участие в них; установление порядка и условий предоставления гарантий и поручительств и другие.

Оценка экономического содержания инструментов прямого государственного регулирования инвестиционного процесса на уровне региона позволяет заключить, что именно реализация механизма прямого действия обусловливает возможность проведения в регионе инвестиционной политики, максимально отвечающей интересам социально-экономического развития территории, поскольку нацелена на ключевые факторы-условия снижения инвестиционных рисков и стимулирования инвестиционной деятельности.

Косвенное регулирование инвестиционных процессов в регионе связано, прежде всего, с предоставлением налоговых льгот; установлением для субъектов инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов; формированием порядка и условий предоставления бюджетных кредитов, ссуд и льготных займов; формированием порядка и условий предоставления инвестиционных налоговых кредитов; оказанием помощи при создании инфраструктуры бизнеса и других. Эти мероприятия, оказывая опосредованное влияние на процесс управления инвестиционными рисками, тем не менее, также могут рассматриваться в системе факторов отрицательного влияния на параметры регионального инвестиционного риска.

Так, в рамках совершенствования качества анализа социально-экономических (в том числе инвестиционных) процессов в регионах ЮФО экспертно-научной рабочей группой (в соответствии с Распоряжением полномочного представителя Президента РФ в ЮФО от 22.03.2007 № 36) разработана Методика оценки уровня и динамики социально-экономического развития субъектов РФ, расположенных на территории ЮФО, основной целью разработки которой является формирование механизма сравнительной оценки регионов, позволяющего повысить ответственность органов государственной власти субъектов РФ по результатам управленческой деятельности, включая совершенствование существующей государственной инвестиционной политики в увязке с системой приоритетов.

Основные элементы сформированного в границах ЮФО механизма управления инвестиционными процессами на территории его субъектов, «совместно направленные на достижение основной цели — перевода региона на качественно новый уровень развития, определяемый положительной динамикой показателей экономического роста», могут быть представлены следующим образом:

1. Стратегия привлечения инвестиций**:**
   - — анализ конкурентоспособности региона по факторам, значимым для инвестора;
   - — направления улучшения инвестиционной привлекательности региона;
   - — приоритетные отрасли, секторы экономики, кластеры;
   - — формирование программ инвестиционного маркетинга (активного продвижения региона по целевым инвесторам);
   - — создание благоприятного имиджа региона и др.
2. Инвестиционный маркетинг:
   - — развитие рынка региональных инвестиций;
   - — анализ рынка внешних инвестиций: российских и иностранных;
   - — реклама инновационных проектов, инициируемых предприятиями региона и др.
3. Инвестиционные ресурсы развития региона:
   - — прямые инвестиции в динамично развивающиеся компании с участием региональных инвестиционных фондов, банков и иных финансовых организаций;

— обеспечение планируемого возврата на инвестиции для инвесторов;
— улучшение инвестиционного рейтинга субъектов ЮФО;
— формирование капитала для реинвестиций в новые проекты на территории региона и др.

4. Региональный совет (Агентство) инвестиций и развития региона и его потенциал:
— повышение инвестиционной привлекательности региона;
— реализация программы инвестиционного маркетинга региона;
— регулирование инвестиционных процессов в регионе;
— привлечение инвестиций; поддержка предприятий;
— развитие территорий и др.

5. Инвестиционные ресурсы для финансирования перспективных инвестиционных проектов региона:
— перевод бюджетов всех уровней на обслуживание в органы федерального казначейства;
— установление дифференцированного подхода к степени самостоятельности органов государственной власти в зависимости от дотационности региона;
— формирование системы ограничений для реципиентов;
— запрет финансирования функций органов власти, не предусмотренных законом;
— создание рабочей группы в Минэкономразвития и торговли РФ по оценке налогового потенциала и эффективности региональных бюджетов;
— обеспечение ликвидации не обеспеченных финансированием обязательств;
— ликвидация задолженности по социально значимым статьям расходов;
— повышение эффективности использования бюджетных средств и др.

6. Создание условий и привлечение инвестиций:
— формирование адекватной инвестиционной среды для гарантии интересов инвесторов;
— направление части государственных инвестиционных средств на поощрение наиболее развивающихся регионов;
— переоценка всех действующих инвестиционных программ поддержки регионов и ликвидация неэффективных;
— обеспечение концентрации средств на пусковых объектах;
— создание реальных условий для быстрого развития ипотеки и др.

7. Активное продвижение региона целевым инвесторам:
— содействие продвижению инновационных проектов регионального значения на всероссийских и международных конкурсах;
— создание базы данных целевых инвесторов региона;
— повышение инвестиционного рейтинга региона;
— повышение конкурентоспособности региона с позиции целевого инвестора;
— поддержка инновационно активных предприятий региона, создания территориально-производственных кластеров и др.

8. Профессиональная структура — Центр управления инвестиционным развитием региона:
— ориентация инвестиционной политики региона на привлечение частных инвестиций;
— распределение государственных инвестиций для поддержки уровня развития и выравнивания регионов в виде единой суммы в зависимости от налогового потенциала и степени обеспеченности социальной и производственной инфраструктурой;
— сохранение в федеральном бюджете инвестиционных программ только для объектов федеральной собственности;
— упразднение фонда регионального развития, прекращение практики финансирования из адресных целевых программ объектов регионального значения и др.

Следует отметить, что такого рода работа уже достаточно активно ведется в различных регионах страны и в ряде ведущих субъектов ЮФО, где разработаны и применяются адаптивные методики и технологии управления инвестиционной деятельностью. При этом в современной экономической литературе предполагается, что «набор инструментария, который может быть использован на региональном уровне, достаточно хорошо известен, и в том или ином виде он используется на различных территориях» [1].

В то же время, как видно из содержательного анализа структурно-функциональных элементов реализуемого в ЮФО механизма, в нем практически отсутствуют инструменты, позволяющие оценивать, регулировать и в целом управлять динамикой формирования и влияния на инвестиционные процессы сопряженных с ними региональных рисков, что еще раз доказывает необходимость интеграции специального инструментария в региональную компоненту общегосударственной системы управления инвестициями.

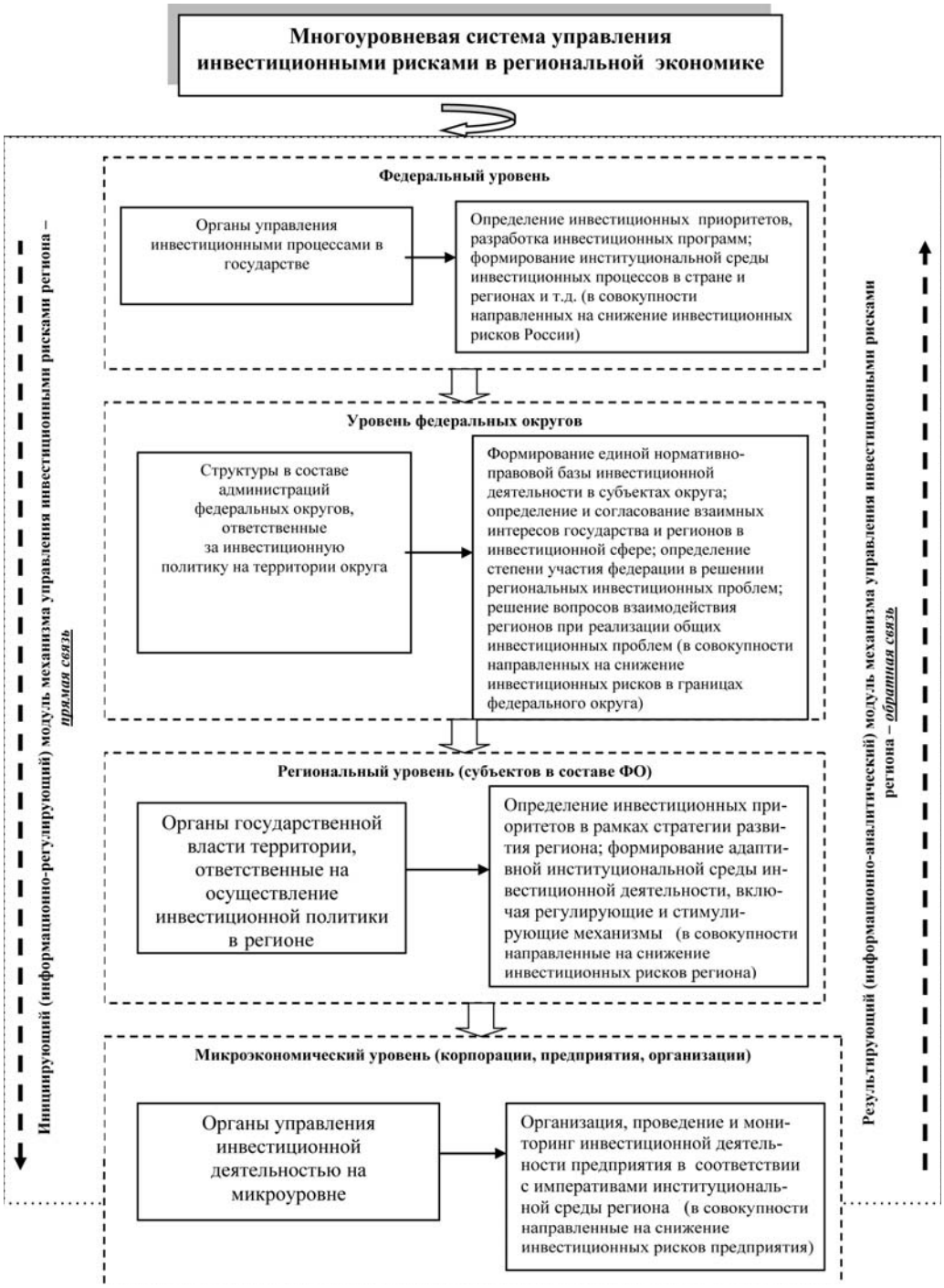

Рис. 1. Уровневое и функциональное представление институциональной системы управления инвестиционными рисками региона

На рис. 1 в общегосударственной организационной структуре управления инвестиционными процессами представлен ряд иерархических уровней, отличающихся характером выполняемых функций и типом транслируемых следующему уровню управления решений.

В данной системе представлена классическая схема иерархического управления, в котором действуют контуры прямой (инициирующий модуль механизма управления, в соответствии с которым «сверху-вниз» управляющие воздействия, направленные на снижение инвестиционных рисков и повышение эффективности инвестиционной деятельности на разных уровнях экономической системы) и обратной (результирующий модуль механизма управления, в соответствии с которым в обратном направлении — «снизу-вверх» — поступают данные о ре-

зультатах управляющих воздействий, являющиеся основой получения информации, связанной с инвестиционными рисками, для ее учета на следующей управленческой итерации) связи.

Теоретически обосновано и доказано практикой, что существует определенное противоречие между проводимой в стране инвестиционной политикой и ее региональными модификациями, базирующимися на учете специфических территориальных принципов, выработанных различными региональными институтами, а также инвестиционными целями и приоритетами, формирующимися на микроуровне [2]. В данном контексте синергетический эффект, проявляющийся в снижении интегрального инвестиционного риска региона, прямо корреспондирует со степенью доведения, согласования и принятия экономическими системами более низкий иерархических уровней управляющих воздействий вышестоящих систем (прямая связь), а также учета «пожеланий» систем более низкого уровня системами более высокой ступени в экономической иерархии, последовательного «встраивания» их реакций на управленческие воздействия последних в указанном направлении (обратная связь).

Чем больше степень учета рискоформирующих факторов, а также идентификация в их составе доминантных (как по прямой, так и по обратной связи), тем меньше отклонение показателей эффекта от инвестиций от желаемого (прогнозируемого) уровня. Это предполагает необходимость при реализации комплексного подхода к управлению инвестиционными рисками региона постоянного взаимодействия его структурно-уровневых элементов на принципах четкого разделения функций и полномочий. Региональные детерминанты взаимодействия указанных институтов можно представить следующим образом:

— разработка и направленное внедрение нормативно-правовых и административно-распорядительных актов федеральных, региональных и местных органов управления инвестициями в регионе в соответствии со своими компетенциями;
— применение экономических, социальных, структурно-организационных методов и способов управления инвестиционными процессами в регионе в направлении достижения приоритетных стратегических ориентиров;
— планирование, организация, стимулирование и регулирование, контроль, учет и анализ инвестиционной деятельности как в регионе, так и в его субъектах;
— использование при принятии управленческих решений в отношении региональных инвестиционных рисков адаптивных способов их оценки, к числу которых относится разработанный в настоящем исследовании инструментарий оценки и управления инвестиционными рисками региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дерябина Я. А.* Инструменты управления инвестиционной деятельностью на различных уровнях власти: классификация и анализ // Инвестиции в России. 2003. № 1, 2.
2. *Тхакушинов Э. К.* Организация системы управления инвестиционными рисками в экономике региона. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2007.
3. *Фурсенко А.* Роль инфраструктуры в снижении инвестиционных рисков // Венчурный капитал и прямое инвестирование в России. СПб., 2000.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА

В. С. МИСАКОВ

Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН, доктор экономических наук, профессор заведующий отделом «Устойчивое региональное развитие», КБР, г. Нальчик, ул. Мечиева, 100;

И. Т. ДЗАГОЕВА

Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х. М. Бербекова, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Экономическая теория», КБР, г. Нальчик, ул. Мечиева, 100;

Р. Х. КУШБОКОВА

Горский государственный аграрный университет, кандидат экономических наук, докторант РСО-А, г. Владикавказ, ул. Кирова, 37

В статье рассмотрены особенности управления агропромышленным комплексом депрессивного региона. Выявлены основные причины и следствия депрессии экономики региона, обоснована необходимость разработки стратегии управления региональными хозяйствами.

Ключевые слова: управление; социально-экономическое развитие; приоритеты; стратегия.

Коды классификатора JEL: Q16, Q18, R11.

Основными функциями государственного управления АПК как на федеральном, так и на региональном уровне являются: реализация общих принципов проводимой аграрной политики; прогнозирование и выработка общей стратегии развития АПК; регулирование производства и сбыта сельскохозяйственной продукции; создание необходимого ресурсного потенциала; обеспечение соответствующей финансовой поддержки товаропроизводителей; внешнеэкономическая деятельность [5].

На региональном уровне — эти функции как бы имеют свое продолжение, но в условиях разделения полномочий центра и субъектов Российской Федерации они приобретают относительно самостоятельное значение, «корректируя» общую систему государственного управления АПК с учетом местных условий и особенностей [2].

Функции на региональном уровне сосредоточиваются в одном управленческом органе субъекта Российской Федерации и далее в управлении сельского хозяйства районного АПК. Причем многие принципиальные управленческие решения осуществляются через постановления республиканских и районных администраций.

В системе управления на региональном уровне происходит более предметное разграничение функций государственного и хозяйственного управления, причем органы последнего отличаются большим многообразием. Особенно это относится к разного рода ассоциациям, союзам, акционерным обществам, создаваемым на добровольных началах по инициативе самих товаропроизводителей. Соответствующие управленческие структуры выполняют функции как отраслевого, так и межотраслевого взаимодействия хозяйствующих субъектов.

В региональной системе управления АПК происходит конкретизация целевых программ развития отраслевого и межотраслевого характера, в формировании и реализации которых обычно сочетаются функции хозяйственного и государственного управления, хозяйственной инициативы и государственного регулирования и поддержки за счет финансовых ресурсов региона (рис. 1). Особое значение в связи с этим приобретает разработка и реализация региональных моделей реформирования и функционирования АПК с адекватной управленческой системой.

© В. С. Мисаков, И. Т. Дзагоева, Р. Х. Кушбокова, 2009

К числу таких моделей можно отнести РСО-Алания, Кабардино-Балкарскую Республику, Карачаево-Черкесскую и другие республики ЮФО с теми или иными подходами к реформированию сельского хозяйства, применению новых решений в регулировании и стимулировании производства, в частности, через продналог (единый земельный налог), разного рода интегрированные аграрные компании, корпорации, финансово-промышленные группы, внебюджетные фонды. В каждой республике ЮФО разрабатываются системы ведения агропромышленного производства, которые включают организационно-экономические, технологические, технические, экологические и социальные мероприятия. Вся система управления региональным АПК «узаконивается» соответствующими органами федеральной государственной власти и в принципиальных вопросах ее элементы не должны противоречить федеральному законодательству.

Как показывает анализ приведенных структур управления РСО-Алания, особое внимание должно быть обращено на необходимость усиления использования экономических методов и рычагов, лучшей координации работы органов государственного и хозяйственного управления. Наряду с сохранением существовавших в то время специализированных органов управления сельским хозяйством и отраслями перерабатывающей промышленности целесообразно создать новые управленческие формирования, охватывающие деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств, предпринимательства и рыночных структур, маркетинга.

Необходима общая ориентация системы управления на более эффективное хозяйствование и решение социальных проблем. Важно создание единой системы государственного и хозяйственного управления региональным агропромышленным комплексом с полным циклом производства, переработки и реализации продукции.

По мере развития рынка на уровне регионального АПК, совершенствования и укрепления государственного управления важно в полной мере реализовать функции хозяйственного управления, его ориентацию на принятие решений, которые бы способствовали рационализации использования имеющихся ресурсов, учитывая их общую ограниченность, особенно в условиях нынешнего переходного периода. Решающее значение здесь имеет экономическая свобода, предприимчивость при жестко корректирующей роли государства [7].

В связи с этим одна из задач управления в РСО-Алания и, тем более, непосредственно в хозяйствующих субъектах состоит в активизации предприимчивости путем вовлечения в управление самих субъектов, особенно, если речь идет о крупных сельскохозяйственных предприятиях. В индивидуальном частном предпринимательстве такая активизация обусловлена самой природой хозяйства: фермер одновременно и производитель, и управленец, что позволяет в полной мере реализовать экономическую свободу в целях достижения наибольших производственных результатов, разумеется, при прочих равных условиях.

Анализ структуры органов управления АПК ряда регионов ЮФО показывает, что она не везде одинаковая, имеет разные отделы и инспекции. На основе обобщения опыта нами предложена наиболее рациональная, на наш взгляд, схема структуры управления АПК на районном уровне.

Анализируя практику государственного и хозяйственного управления АПК на региональном и районном уровнях, приходится констатировать, что именно из-за несовершенства экономического механизма, ценового диспаритета, перекосов в кредитно-финансовой и налоговой системах наблюдается подмена органами этого управления функций хозяйственного управления и самоуправления. Главам соответствующих администраций приходится принимать множество постановлений, в которых или преобладают распорядительные методы, или в определенной степени сочетаются административные и экономические методы, то есть вынужденно совмещаются функции хозяйственного и государственного управления, часто при явном преобладании последнего.

В последние годы существенные коррективы в управление АПК внесены Правительством РСО-Алания. Во-первых, в саму структуру государственного управления АПК, осуществляемого через Министерство сельского хозяйства РСО-Алания, помимо сельского хозяйства включена пищевая и перерабатывающая промышленность. Принят ряд важных управленческих решений по социальным вопросам, жилищной проблеме, созданию внебюджетного фонда поддержки села и т. д.

Важным инструментом государственного управления и регулирования в аграрном секторе в переходный период является заказ на закупку сельскохозяйственной продукции и сырья. Порядок и механизм закупок предусмотрены Федеральным законом Российской Федерации «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд». Очевидно, что провидение этих закупок должно осуществляться в рамках хозяйственного управления без «напоминания» об организации закупок местными органами. Поскольку экономический механизм АПК не обеспечивает нормальную реализацию норм этого закона на местах, приходится издавать постановления, дублирующие суть закона и «устанав-

ливать» нереальные показатели, которые часто заведомо невыполнимы из-за декларативности авансирования закупок, вследствие реального спроса на рынке. Аналогичная ситуация складывается с осуществлением льготного кредитования предприятий и организаций АПК, с поставками им на условиях лизинга сельскохозяйственной техники и т. д.

Между тем, именно на микроуровне предприятия АПК РСО-Алания должны получить самое широкое развитие самоуправленческих начал, договорных отношений на равноправной основе, даже если одной из сторон является орган государственного управления, в частности Министерство сельского хозяйства.

Учитывая, что инфраструктура поставок материально-технических ресурсов для сельской местности, особенно горных территорий, закупок и распределения сельскохозяйственной продукции, в значительной степени была разрушена при реформировании АПК, а бюджетная поддержка должна быть максимально эффективна и контролируема со стороны государственных органов региона, необходим соответствующий механизм координации и управления этой деятельностью.

При этом требуется комплексно решить две задачи: во-первых, формирование самостоятельно хозяйствующего субъекта, несущего полную финансовую и юридическую ответственность за свою деятельность, способного использовать преимущества крупнооптового покупателя и продавца, а во-вторых, обеспечение реальных возможностей регулирования со стороны органов государственной власти РСО-Алания ее снабженческо-сбытовой и тарифно-ценовой политики в соответствии с потребностями развития регионального агропромышленного комплекса.

Имеющийся в ряде регионов ЮФО, в частности в Ростовской области, опыт использования для этих целей уполномоченных коммерческих структур показал, что они не могут обеспечить надлежащие взаимоотношения, как между предприятиями АПК, так и с бюджетом. В связи с этим мы считаем целесообразным создать государственное унитарное предприятие «Республиканская продовольственная корпорация», на которую будут возложены функции оказания практической помощи сельскохозяйственным и перерабатывающим предприятиям РСО-Алания в закупках и реализации продукции (в том числе и для региональных государственных нужд), а также в закупках и поставках материально-технических ресурсов. Она станет на сегодня основным звеном в организации взаиморасчетов между бюджетом и сельскими товаропроизводителями АПК за инвестиционные средства, выделяемые из бюджета республики.

Создание «Республиканской продовольственной корпорации» не преследует цели восстановления административной системы управления и распределения, а будет направлено на обеспечение формирования инфраструктуры сбыта и поставок на качественно новой основе и на принципах экономической заинтересованности. По мере восстановления агропромышленного производства и нормализации положения в сфере товарно-денежного обращения, когда товаропроизводители АПК смогут самостоятельно привлекать кредитные ресурсы для пополнения оборотных средств и снизятся риски взаимных неплатежей, функции «Республиканской продовольственной корпорации» будут трансформироваться в сторону государственного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию за счет проведения интервенционных закупок и формирования региональных продовольственных фондов.

Актуальным вопросом развития АПК является гармонизация интересов сельскохозяйственных предприятий и предприятий обслуживающей инфраструктуры, так как производственно-финансовые отношения между ними являются во многих случаях неудовлетворительными.

Решение этих проблем основывается на оптимизации межпроизводственных отношений в АПК, ориентацию производства на рыночную конъюнктуру и получение дополнительной прибыли за счет использования современных технологий производства и переработки продукции, координации производственных, инвестиционных и сбытовых программ, внедрения современных систем управления.

Достижение баланса экономических интересов предприятий единой технологической цепи АПК возможно при создании интегрированных аграрных компаний. Их деятельность должна обеспечивать решения ряда производственных, маркетинговых и управленческих задач (табл. 1).

Такие компании должны структурно включать, помимо производителей сельскохозяйственной продукции, предприятия переработки, хранения, распределения и реализации. Необходимо отметить, что при создании интегрированной компании, особое значение имеет передача в уставной капитал акций предприятий переработки и агросервиса, которые в настоящее время не используются для целей управления и привлечения инвестиций.

Решение неотложных проблем с техническим и технологическим перевооружением сельского хозяйства может быть обеспечено путем организации машинно-технологических станций (МТС) и агрокомбинатов.

Таблица 1

Основные задачи, решаемые в рамках интегрированных аграрных компаний

Сфера деятельности	Решаемые вопросы
Производство	• Формирование согласованной производственной программы сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, служб снабжения и сбыта; • внедрение новой техники и технологий, для повышения урожайности и конечной продукции; • организация селекционно-семенной работы
Маркетинг	• Проведение единой ценовой политики с целью повышения конкурентоспособности продукции; • формирование многоканальной системы обеспечения сырьем, материально-техническими ресурсами; • оперативное перераспределение ресурсов в зависимости от конъюнктуры рынка
Развитие	• Координация реализации наиболее эффективных инвестиционных проектов в сфере производства, хранении, транспортировки и распределения продукции; • привлечение средств для модернизации производства, внедрения современных технологий; • инвестиции в проведение научных исследований и внедрение эффективных технологий
Управление и менеджмент	• Проведение мероприятий по снижению издержек производства продукции; • организация вексельных расчетов для снижения потребности в оборотных средствах; • внедрение современных технологий управления, консультирование, экспертиза и правовая поддержка оперативной деятельности участников

Вместе с тем опыт их деятельности выявил ряд недостатков, в первую очередь связанных с несвоевременностью и неполнотой расчетов сельскохозяйственными предприятиями за выполненные работы, высокий уровень затрат на содержание аппарата управления, который превышает заработную плату механизаторов МТС. Это требует разработки мер по совершенствованию тарифной политики и внутрихозяйственных отношений, постепенному расширению аренды МТС сельскохозяйственных земель и образования интегрированных предприятий.

Другим направлением в создании интегрированных аграрных компаний является формирование районных агропромышленных комбинатов. В 4 районах агрокомбинаты созданы с участием «Севосетсельхозтехника», а в 2 районах (Алагирском и Ирафском) образованы унитарные муниципальные предприятия с включением предприятий агросервиса и сельского хозяйства. Уставной капитал этих предприятий был сформирован за счет передачи им учредителями техники и оборудования, акций перерабатывающих предприятий, закрепленных в собственности сельскохозяйственных товаропроизводителей. В ряде случаев сельскохозяйственные предприятия передали в аренду агрокомбинатам собственную технику, что обеспечило ее более качественную эксплуатацию и техническое обслуживание.

Это создает условия для совершенствования финансово-хозяйственных отношений между предприятиями единой технологической цепи, обеспечивает эффективное использование и возвратность привлекаемых бюджетных и внебюджетных средств. Передача им функции управления низкоэффективными хозяйствами создает предпосылки по их выводу из кризиса.

Высокий уровень государственного участия в агрокомбинатах и МТС позволяет органам исполнительной власти более активно влиять на их взаимоотношения с сельскохозяйственными предприятиями, повысить эффективность и возвратность выделяемых средств бюджетной поддержки АПК. Вместе с тем это может стать фактором усиления локального монополизма, привести к уязвимости принимаемых решений в сфере экономических отношений от позиции органов власти. Отсутствие же среди учредителей крупных операторов рынка продовольствия осложняет привлечение частных инвестиций.

Поэтому развитие агрокомбинатов и МТС должно предусматривать снижение доли участия государства путем поэтапной продажи акций как работникам комбинатам, так и внешним инвесторам. При этом приоритетным является перераспределение собственности в пользу работников, что соответствует принципам экономической демократии, широко распространенным в странах с развитой рыночной экономикой.

Такой подход предусматривает следующие стратегические цели:

- обеспечение права работников влиять на деятельность предприятия через владение собственностью и участие в доходах;
- делегирование ответственности за выполнение работы непосредственным исполнителям, формируя систему самоуправления;
- инвестирование в «человеческий» капитал через систему повышения квалификации, переподготовку и подготовку кадров;

- снижение социальной напряженности за счет обеспечения баланса интересов между менеджментом и работниками предприятия.

Механизм выкупа государственной собственности работниками должен предусматривать способы аккумуляции денежных средств, условия выкупа и порядок распределения собственности между работниками. С этой целью целесообразно введение персональных накопительных счетов работников, на которые могли бы зачисляться средства в зависимости от вклада работника в формирование доходов предприятия и трудового стажа. Эти средства инвестируются в основную деятельность предприятия с начислением дохода в размере, соответствующем фактической прибыли предприятия. Для обеспечения равноправия всех работников предприятия и одновременно стимулирования эффективной работы административно-управленческого персонала следует определить лимит его участия в совокупном капитале предприятия при его приватизации, который, с учетом зарубежной практики, не должен превышать 30–35 %.

Порядок принятия решений по этим вопросам, по мнению авторов, должен найти свое отражение в специальном нормативном документе, предусматривающем механизм согласования интересов администрации республики как собственника менеджментом и трудовым коллективом предприятия.

Решение вопросов совершенствования управления и регулирования АПК, повышения его эффективности невозможно без нормализации в сфере земельных отношений, которые имеют принципиальное значение для функционирования регионального АПК. Значение дальнейшего осуществления земельной реформы обусловлено тем, что она обеспечивает преобразование базовых экономических отношений, возникающих по поводу владения, пользования и распоряжения земельными участками, выполняющих функцию основного средства сельскохозяйственного производства и территориального базиса жизнедеятельности населения. Однако категории землевладельцев остаются лишь номинальными собственниками, так как в силу незащищенности своих законных прав и интересов, а также неблагоприятной сельскохозяйственной конъюнктуры не могут получить от использования земли доходов, адекватных произведенным затратам. Следует также отметить, что в настоящее время, землепользование сельскохозяйственных предприятий дестабилизировано вследствие поспешных земельных преобразований. Поэтому важнейшей задачей является активизация проведения землеустроительных работ, связанных с установлением местоположения и границ земельных массивов, соответствующих по площади земельным долям.

Поэтому в РСО-Алания были внесены соответствующие корректировки в ход земельной реформы, предусматривающие ее эволюционность как процесса перехода к новой системе земельных отношений и формирование региональной системы экономического, правового, организационного и экологического управления земельными ресурсами и регулирования земельных отношений.

Ключевым направлением этой работы является создание экономических возможностей для реализации прав собственности для эффективного сельскохозяйственного использования земли, системность разработки и освоения всех элементов правового и экономического механизма регулирования земельных отношений, включая правомочия по распоряжению земельной собственностью при возрастающем государственном контроле за целевым и эффективным использованием земли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андрейчиков А. В.* Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. *Басаев Б. Б., Басиев К. А., Бесолов Ф. Э.* и др. Система ведения агропромышленного производства. Владикавказ, Иристон, 2002.
3. *Виноградова З. И.* Логика науки управления. М.: Изд-во Рос. эконом, академии им. Г. В. Плеханова, 1998.
4. *Дрогобыцкий И. Н.* Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
5. *Мисаков В. С.* Государственная политика формирования перспективной структуры экономики регионального АПК // Научно-технические ведомости СПбГПУ. СПб: СПБГПУ, 2009. № 1.
6. *Панков В. В.* Анализ и оценка состояния бизнеса: методология и практика. М.: Финансы и статистика, 2005.
7. *Шамхалов Ф. И.* Государство и экономика. Основы взаимодействия. М.: Экономика, 2005.

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Л. З. МУСАЕВА

Чеченский государственный университет,
преподаватель кафедры «Бухгалтерсикй учет, анализ и аудит»
ЧР, г. Грозный, ул. Киевская, 26;

С. В. ИСЛАМОВА

Чеченский государственный университет,
преподаватель кафедры «Экономика и управление предприятиями»
ЧР, г. Грозный, ул. Киевская, 26

В статье рассмотрены проблемы формирования организационного механизма стратегического управления социально-экономическим развитием региона.

Ключевые слова: механизм, стратегия, управление, восстановление, социально-экономическое развитие, регион.

Коды классификатора JEL: R11, R13, R58.

Важнейшую роль в реализации задач стратегического управления восстановительным ростом экономики региона должен играть соответствующий организационный механизм, включающий специализированную организационную структуру и совокупность методов и инструментов действий.

Специализированная организационная структура осуществления стратегического управления восстановительным ростом экономики региона представляет собой систему различных институтов и организаций, деятельность которых направлена на обеспечение функционирования механизма разработки и реализации стратегий развития экономики.

Целью ее формирования и развития является создание максимально благоприятных условий для эффективного осуществления мероприятий социально-экономического развития [2].

На наш взгляд, могут быть выделены три теоретические альтернативы формирования организационных моделей формирования и реализации стратегического управления восстановительным ростом экономики Чеченской Республики.

1. Автономная модель организации стратегического управления восстановительным ростом экономики ориентирована на то, что весь комплекс мер по разработке и реализации стратегий развития осуществляют непосредственно организации-исполнители (министерства, ведомства) республики. В связи со сложностью и многофункциональностью стратегий развития экономики региона, а также с крайне сложным реальным положением экономики Чеченской Республики и ее ограниченными ресурсными возможностями восстановления данная модель может рассматриваться лишь как теоретическая альтернатива.

2. Коалиционная модель направлена на привлечение отдельных партнеров (российских и зарубежных), осуществляющих ряд мероприятий или этапов по разработке и реализации стратегических мероприятий. Данная модель организации стратегического управления восстановительным ростом экономики региона имеет ряд преимуществ перед выше рассмотренной, однако, по нашему мнению, не она и может решить весь комплекс социально-экономических проблем восстановительного периода.

3. Модель непосредственного и активного участия государства в организации стратегического управления восстановительным ростом экономики региона, по нашему мнению, является наиболее оптимальной по следующим причинам: позволяет соединить в себе возможности рассмотренных выше моделей с применением потенциала государства: осуществлять организацию стратегического управления восстановительным ростом экономики региона на основе целевой государственной политики; решать проблему восстановления экономики республики сбалансированно с решением всего комплекса задач социально-экономического развития государства. Реализация данной модели стратегического управления восстановительным ростом экономики региона возможна на базе разделения полномочий между федеральными и региональными органами управления.

© Л. З. Мусаева, С. В. Исламова, 2009

Федеральные органы определяют рамочные условия реализации стратегического управления восстановительным ростом экономики региона, мониторинг и контроль исполнения принимаемых решений. Федеральные органы управления могут оказывать содействие исполнителям программ и проектов стратегии развития региона в правовой защите, использовании налоговых льгот и льготных тарифов на транспорт и энергию. В ряде случаев осуществляется прямое бюджетное финансирование направлений развития отраслей экономики, социальной сферы. Как правило, государство инвестирует значительные средства в социальную и производственную инфраструктуру хозяйства региона (дороги, мосты, связь и другие инженерные коммуникации), создание которой предшествует реализации крупных региональных проектов.

Весьма перспективным может быть вариант государственного участия в создании промышленных объектов региона, например в представлении гарантий под облигации займов и ценных бумаг, связанных с программой развития региона (или под образованные инвестиционные фонды, компании и т. д.).

В функции региональных органов управления входят содействие координации управления программами и проектами развития, обеспечение эффективных механизмов их реализации, включая: обеспечение правового регулирования, оформление договорных отношений с муниципальными образованиями по делегированию им ответственности, в том числе в области зонального планирования; создание условий для объединения финансовых и материальных ресурсов; определение форм ответственности местных органов за реализацию программ и проектов и возможные негативные последствия (нарушение экологической среды, зонального земельного планирования и др.); обеспечение связей с общественностью через средства массовой информации для широкой демонстрации предлагаемой программы с целью ее поддержки общественными организациями и населением [4].

В организационную структуру стратегического управления восстановительным ростом экономики региона входит ряд специализированных и взаимосвязанных систем: 1) система законодательного регулирования представлена региональными парламентами и советами депутатов муниципальных образований; 2) система административного управления представлена государственными и муниципальными структурами (организациями, службами), обеспечивающими деятельность по разработке и реализации стратегий, программ, проектов и мероприятий (к их числу следует отнести: администрацию региона и муниципальных образований, базовые и головные организации (по программе или ее разделам), дирекции (программ или их разделов), организации-исполнители); 3) система общественно-специализированного управления представлена различного рода комиссиями и советами (к их числу могут быть отнесены различного рода комиссии министерств и ведомств; координационно-аналитические советы, научно-технические советы или комиссии других организаций-исполнителей).

Каждая организация и каждый орган управления реализует ряд функций на различных этапах выполнения стратегии.

Правительство (Министерство, ведомство): определяет приоритетные социально-экономические направления, по которым целесообразно разрабатывать и осуществлять стратегии, программы и проекты; издает постановления, распоряжения, приказы и указания, определяющие перечень формируемых и выполняемых стратегий, кандидатуры их руководителей и головных организаций и дает свои рекомендации; контролирует и анализирует выполнение стратегий; вырабатывает рекомендации по принципам финансирования стратегий и нормам отчисления средств в фонды их поддержки.

Орган управления отрасли (министерство, ведомство), курирующий отдельное направление стратегии: готовит проекты приказов и распоряжений правительства по формированию и утверждению структуры социально-экономических проектов и программ развития, подбирает, согласовывает кандидатуры и назначает руководителей и базовые организации проектов и программ, научных руководителей и головные организации программ и проектов; определяет сроки формирования и выполнения мероприятий, схемы их финансирования; информирует подведомственные организации о формировании, выполнении и завершении работ; утверждает положения по стратегиям развития отрасли, в том числе их состав, цели и задачи, составы советов, дирекции, исполнителей и др.; при необходимости создает совет программы или проекта, назначает базовую организацию, разрабатывает необходимую документацию; определяет объемы финансирования программ и проектов и обеспечивает их финансирование на всех этапах выполнения; контролирует ход выполнения работ; утверждает акты комиссий по приемке работ; ведет базы данных по курируемым стратегиям, программам и проектам.

Органы управления направлений стратегии, как правило, включают ряд подразделений, выполняющих специализированные функции управления.

Головной специализированный (например, научно-технический) совет программы, возглавляемый научным руководителем, формируется из числа ведущих специалистов министерств и других организаций по тематическим направлениям стратегии. Он работает, как правило, при головной организации по программе и обеспечивает оперативное управление, в том числе: определяет порядок формирования стратегии, включая порядок проведения

экспертизы представляемых мероприятий, утверждает состав экспертных групп и результаты экспертизы; рассматривает и представляет на утверждение положение по стратегии, а также состав дирекции при необходимости ее создания; рассматривает и утверждает информационные и методические материалы; готовит предложения по объемам финансирования мероприятий стратегии в рамках выделенных средств и распределению этих средств между исполнителями; рассматривает результаты выполнения мероприятий, входящих в стратегию; рассматривает результаты выполнения стратегии в целом и представляет отчет.

Головная организации по стратегии — это комитет, департамент, управление, центр, другая организация, подведомственная министерству и определяемая им для обеспечения организационного сопровождения. Головная организация под руководством совета организует сбор материалов по направлениям стратегии; создает информационную базу; организует экспертизу мероприятий и проектов; готовит и представляет на рассмотрение совета положение о стратегии; готовит необходимую документацию по стратегии; в случае финансирования через головную организацию выступает заказчиком и осуществляет финансирование исполнителей мероприятий за счет средств, выделенных на реализацию стратегии; организует оперативный контроль над выполнением мероприятий стратегии; организует рекламно-информационную деятельность, проводит семинары, конференции и выставки по тематике стратегии; организует информационное и методическое обеспечение программы (проекта).

Дирекция (исполнительная дирекция) стратегии осуществляет основные мероприятия по ее осуществлению. При создании дирекции к ней могут частично или полностью перейти функции головной организации. Функции дирекции, ее задачи, полномочия и статус определяются положением по конкретной стратегии или положением о дирекции, утверждаемым заказчиком.

Органы управления разделом стратегии создаются в случае осуществления сложной или крупной программы на принципах делегирования полномочий органов управления. Например, совет стратегии может передавать часть своих функций специальному совету по определенному разделу, головная организация по программе — соответствующим головным организациям по разделам. При необходимости создается дирекция (исполнительная дирекция) раздела, к которой частично или полностью переходят функции головной организации.

Органы экспертизы представляют собой структуры, обеспечивающие углубленное исследование и оценку отдельных качественных характеристик стратегий с целью выявления наиболее высокоэффективных и обоснования их целесообразности и реализуемости.

Исполнители (разработчики) — это группа специалистов, привлекаемых на временной или постоянной основе на этапах разработки или реализации и выполняющих следующие функции: выполнение комплекса работ по стратегии и по отдельным ее разделам в соответствии с техническим заданием и календарным планом; обеспечивают за качество работ, сроки их выполнения и стоимость; предоставляют отчетность за выполняемые работы; обеспечивают целевое расходование выделяемых средств, их учет и финансовую отчетность.

Система управления государственным имуществом представлена соответствующими структурами осуществляет деятельность по распоряжению ресурсами и благами, находящимися в ведении общества и подлежащими общественному и государственному надзору.

Система финансово-инвестиционного обеспечения стратегии, включает соответствующие структуры, обеспечивающие привлечение и мобилизацию инвестиционных ресурсов, и их использование при реализации мероприятий. Основными элементами данной системы являются: государственные и коммерческие банки; страховые компании, фонды страхования предпринимательских рисков; пенсионные и инвестиционные фонды; специализированные и залоговые фонды, фонды ипотечного кредитования; специализированные венчурные и лизинговые фонды, лизинговые компании; инвестиционные компании; фонды льготного кредитования, общества взаимного кредитования и др.

Система информационного обеспечения и поддержки стратегического управления восстановительным ростом экономики региона представляет собой организационно-технологический комплекс методических, технических, программных и информационных средств, направляемый на поддержку и повышение эффективности процессов планирования, мониторинга и управления. В качестве основных направлений формирования системы информационной поддержки процесса формирования и реализации стратегии развития региона можно выделить разработку информационных технологий поддержки производственной, экономической, финансовой и коммерческой деятельности сельхозпредприятий, строительства и других отраслей (например, предоставление информации по рынку труда, товарному рынку, фондовому рынку, законодательным актам и т. д.), информационные технологии схем формирования, развития и размещения производительных сил и т. д.

Поддерживающие структуры создаются или привлекаются органами управления региона, а также исполнителями для различного рода работ и мероприятий, которые не могут быть выполнены непосредственными участниками. В число поддерживающих структур входят: вузы, центры обучения, консультационные фирмы; исследовательские и научно-технические центры; фонды поддержки; органы независимой экспертизы и аудиторские фирмы; органы лицен-

зирования и сертификации; патентно-лицензионные органы; предприятия, временные коллективы и т. д.

С учетом вышесказанного, на наш взгляд, в структуре органов власти Чеченской Республики целесообразно формирование специальной организационной структуры в форме (условное наименование) Совета по стратегическому развитию при Президенте (ССР). При этом создается региональный механизм стратегического управления восстановительным ростом экономики Чеченской Республики, интегрированный и сопряженный со стратегиями социально-экономического развития Южного федерального округа и Российской Федерации.

Главная цель Совета при Президенте Чеченской Республики по стратегическому развитию — определение и реализация основных направлений социально-экономической политики региона на базе формирования массива соответствующих стратегических мероприятий, мониторинга и контроля над их выполнением. Основными функциями Совета будут являться: помощь региональным и местным властям и иным заинтересованным сторонам в формировании стратегии развития региона; диагностика, мониторинг и оценка стратегии развития; организация тендеров проектов, в том числе обеспечение процедур их оценки; поддержка и мониторинг отдельных мероприятий и проектов; осуществление подготовки и экспертной оценки мероприятий и проектов, нормативных актов, регулирующих процессы стратегии развития; подготовка рекомендаций по содержанию и методам реализации стратегии развития; обеспечение согласования и координация действий государственных, общественных, коммерческих структур и хозяйствующих субъектов в процессе реализации стратегии; сотрудничество с региональными структурами управления по вопросам формирования, отбора проектов, мониторинга и оценки программ стратегического развития; развитие межрегиональных и внешнеэкономических связей региона, привлечение иностранных инвесторов для финансирования программ и проектов.

В рамках Совета целесообразно формирование системы информационного обеспечения деятельности всех участников, в связи с чем предлагается создание автоматизированной информационной системы учета и анализа экономического потенциала республики и обеспечения ее функционирования в режиме мониторинга с учетом формирования рыночных механизмов и структур. Информационная система должна обеспечить информационную поддержку: для мониторинга производственно-технического уровня предприятий республики по основным срезам (идеи, разработки, внедрение и т.д.); обеспечения разработки и реализации программ и проектов, в том числе и совместных с зарубежными партнерами (формирование управленческих команд, поиск имеющихся заделов); принятия решений в области структурной инвестиционной политики, в частности установления ранга (уровня квалификации, уровня сложности) организации и работ (проектов); разработки прогнозов развития, выявления его перспективных направлений и оценки целесообразности их финансирования.

Вышеуказанная информационная система должна предусматривать: возможность формирования и обработки баз данных на основе разноформатных информационных массивов; маркетинговую ориентацию; возможность получения дополнительных сервисных услуг; формирование рынка проектов и услуг по их реализации; ежедневное обновление информации и возможность оперативной связи с другими регионами (включая Интернет).

В рамках информационной системы может быть сформирован банк данных лучших отечественных (в том числе республиканских) и мировых промышленных технологий. Эти данные могут быть использованы при осуществлении маркетинга республиканских технологий на российских и международных рынках.

Создание Совета приведет к изменению организационно-управленческой структуры Правительства Чеченской Республики, в которую он должен быть встроен как один из элементов, осуществляющих комплекс функций по разработке и реализации стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л. И.* Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 4–12.
2. *Гранберг А., Масакова И., Зайцева Ю.* ВРП как индикатор дифференциации экономического развития регионов // Вопросы статистики. 1998. № 2. С. 3–11.
3. *Грибов В. Д., Грузинов В. П.* Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2004.
4. *Лексин В., Мильнер Б., Швецов А.* Региональная политика России: концепции, проблемы, решения // Российский экономический журнал. 1994. № 11; 1995, № 1, 2, 5, 6.
5. *Павлов К. В.* Региональная экономическая политика в условиях кризиса и ее научное обоснование // Проблемы региональной экономики. Ижевск, 1998. № 3–5.
6. *Пойа Д.* Математика и правдоподобные рассуждения. М.: ИХ, 1957.
7. *Пороховский А. А.* Американская экономическая наука в работах нобелевских лауреатов из США// США: экономика, политика, идеология. 1995. № 8. С. 3–13.
8. *Райзберг Б. А., Фатхутдинов Р. А.* Управление экономикой: Учебник. М.: Интел-Синтез, 1999.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

М. А. АБДУЛКАДЫРОВА

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,
кандидат экономических наук, докторант,
КБР, г. Нальчик, ул. Тарчокова, 1а

В работе рассмотрены методические подходы к анализу эффективности использования производственных ресурсов регионального АПК.

Ключевые слова: анализ; эффективность; производственные ресурсы; регион.

Коды классификатора JEL:Q12, Q55, Q58.

ОТОЗВАНА/RETRACTED 22.09.2023г.

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, также как и для различных пород скота и технологии 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 приростов от каждого из них в отдельности, что объясняется наличием узкого места (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 [5].

На практике сложно обеспечить оптимальные уровни факторов производства, так как они — постоянно изменяющиеся 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, обусловливает 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 [2].

© М. А. Абдулкадырова, 2009

Как известно, эффективность производства — это комплексное понятие, отражающее влияние многообразия различных факторов. Она обусловливает 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.

Интересным, на наш взгляд, является разработки профессора Р. Хагельберга (Тартусский университет). По методике Р. Хагельберга, оценка включает определение примерных нормативных коэффициентов (удельного веса) каждого экономического фактора, разработку по каждому экономическому фактору твердых нормативов, сравнение фактических показателей по каждому фактору с нормативными, умножение степени выполнения нормативов на соответствующие коэффициенты (удельного веса) по каждому экономическому фактору, сложение результатов дает коэффициент комплексной оценки совокупных экономических условий.

Экономисты-аграрники предлагают в качестве оценки эффективности за основу брать статистическую группировку по качеству земель. Фактическое значение выхода валовой продукции по выделенным группам является базисной 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 [3].

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.

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.п. Более обоснованной, логически увязанной и в тоже 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, наиболее подходящими критериями могут служить показатель 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 в 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. Выше перечисленные методики имеют общие недостатки, связанные с неполным учетом множества факторов. Факторы производства, учитывающиеся 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 предлагается 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.

ОТОЗВАНА / RETRACTED 22.09.2023 г.

3. Составление 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;
— суммировать ресурсы 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 осуществляются 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 следующим показателям: по продуктивности — стоимости валовой продукции растениеводства в кадастровых ценах и урожайности сельскохозяйственных культур; по окупаемости затрат — стоимости продукции или урожайности на рубль затрат; по 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 производств,а и, в отличие от земельных и климатических ресурсов, они регулируемы. 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, хозяйствах, специализировавшихся по производству 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. 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.

ОТОЗВАНА / RETRACTED 22.09.2023 г.

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 [7].

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 площадь 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 — 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, $K_м$, K_o — коэффициенты перевода соответствующих видов угодий в условную пашню, определяемые отношением продуктивности 1 га переводимого вида 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:

$$П_c = \frac{S_y \cdot Б}{100},$$

где $П_c$ — 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 рядом 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.

При этом каждый отдельный ресурс получает оценку, которая показывает, насколько увеличится производственная мощность предприятия при увеличении данного ресурса на единицу. Применение данного метода значительно расширяет возможности оценки ресурсного потенциала. Однако использование его для разработки системы экономических оценок ресурсов ограничено из-за несовершенства исходной информации, большой трудоемкости вычис-

ОТОЗВАНА / RETRACTED 22.09.2023 г.

лений и т. д. Поскольку получение статистической информации и необходимого для оценки ресурсного потенциала ограничено, нами проведены также опросы, анкетирование и т. д.

Для комплексной оценки ресурсов можно воспользоваться методом экспертных оценок. Проводится он с помощью специальных, заранее составленных анкет. Анкетирование бывает сплошное, выборочное, групповое и индивидуальное, открытое, закрытое и полузакрытое. Наиболее целесообразны выборочное (опрашиваются наиболее осведомленные лица), индивидуальное (опрашивается одно лицо), письменное и анкетирование закрытого типа. При этом анкеты содержат вопросы о наличии ресурсов, оценке степени их влияния на конечные результаты производства, о величине оптимального (на взгляд эксперта) размера ресурсов и так далее. Анкеты группируются в зависимости от уровня специализации предприятия, зоны размещения (расположения). В каждой анализируемой группе хозяйств проводится выборка, и данные оцениваются по степени надежности.

Надежность экспертных оценок определяется в первую очередь, подбором специалистов-экспертов, их информированностью в изучаемой проблеме. Однако необходимо отметить, что выводы (результаты), полученные на основе использования экспертного метода несут в себе много субъективности и, кроме того, имеются трудности в подборе квалифицированных специалистов-экспертов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Александров Д. В.* и др. Методы и модели информационного менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2007.
2. *Васильева Ю. В.* и др. Теория управления. М.: Финансы и статистика, 2007 .
3. *Коротнев В. Д.* Управленческие кадры сельскохозяйственных предприятий: адаптация к современным условиям. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2002.
4. *Мамедов О. Ю.* Современная экономика. Ростов н/Д: Феникс, 2002.
5. *Мисаков В. С.* Методологические основы моделирования процесса экономического анализа состояния бизнеса. Нальчик: Эль-Фа, 2006.
6. *Осипов Ю. М.* Основы теории хозяйственного механизма. М.: МГУ, 1994.
7. *Хорвард К.* Принципы менеджмента: управление в системе цивилизованного предпринимательства : учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1996.
8. *Юдицкий С. А.* Основы предпроектного анализа организационных систем. М.: Финансы и статистика, 2005.

ОТОЗВАНА/RETRACTED 22.09.2023 г.

ТРАНСГРАНИЧНЫЕ РЕГИОНЫ КАК ПРОСТРАНСТВО ДЕЙСТВИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ

К. Р. МРИКАЕВ

Северо-Кавказский горно-металлургический институт,
аспирант кафедры «Экономика и управление на предприятии»
e-mail: skgtu@skgtu.ru

Статья посвящена особенностям и тенденциям развития трансграничных регионов и их месту в процессе мировой экономической глобализации.

Ключевые слова: региональная экономика, глобализация, эффективность территориального производства.

Коды классификатора JEL: R11, R12.

Главная перспектива международного экономического сотрудничества — ускоренное развитие «еврорегионов» (трансграничных регионов). Это требует специального анализа механизма появления подобных международных интеграционных экономических институтов. Ведь только такой анализ способен обеспечить концептуальное определение различных форм трансграничных регионов и поместить их в пределы более широкого контекста современных межнациональных региональных структур.

Кроме того, это позволяет дать качественную и количественную характеристику различных типов трансграничных регионов, включая их частоту, экономико-географическое расположение и основные результаты их развития в течение трендового периода. Важным моментом трансграничных регионов выступает их адаптация к установленным условиям в определенных странах, так же как и необходимость эффективной адаптации к европейской региональной политике. Предполагается, что трансграничные регионы будут наращивать свой экономический потенциал как «структурные единицы» европейской региональной политики в контексте ее многоуровневого управления.

В настоящее время в различной стадии организационного оформления находятся около семидесяти «международных» (трансграничных) регионов в Европе, известных под такими названиями, как «еврорегионы» и даже «еврорегиональные рабочие сообщества» [7]. Хотя некоторые из инициатив по формированию европейских трансграничных регионов относятся по времени своего осуществления к середине прошлого века, в начале текущего века европейский континент стал свидетелем резкого роста числа реально функционирующих трансграничных регионов. Фактически сегодня нет таких местных или региональных органов власти в пограничных регионах, которые бы так или иначе не были вовлечены в международное сотрудничество.

Соответствующая европейская Комиссия поддерживает эти инициативы бюджетом приблизительно в 700 миллионов евро ежегодно, добровольно дополняемый посильными дополнительными бюджетными поддержками многих европейских государств. Эти факты являются важными сигналами для российских экономистов [3; 9] и хозяйственников, указывающими на то, что трансграничные регионы заслуживают гораздо большего внимания, особенно с учетом процесса мировой глобализации экономики, для которой такие регионы выступают особыми и необходимыми структурными звеньями как предпосылки интенсификации глобализационных процессов.

В теоретическом плане основная дискуссия развертывается по такому вопросу — насколько реальна опасность трансформации трансграничных регионов в статус самостоятельных образований по отношению к тому государства, структурными элементами которых являются данные трансграничные регионы [4; 5; 6; 8]. Очевидно, что для местных и административных властей тех регионов, которые участвуют в трансграничном движении, они входят в сферу, которая была сферой компетенции исключительно центральных государственных служб. Для того чтобы местная власть могла иметь дело с трансграничными проблемами (такими как местная взаимная граница пространственного планирования или транспортная политика), необходима предварительная работа двусторонних и многосторонних правительственных комиссий, которые должна регламентировать прерогативы и полномочия местных властей. В результате для европейских нецентральных правительств диапазон форм, методов и механизмов трансграничного сотрудничества был значительно расширен. В значительной степени это стало воз-

© К. Р. Мрикаев, 2009

можным благодаря направленной макрорегиональной политике. Классическая форма трансграничного региона — «парная ассоциация»: на каждой стороне границы муниципалитеты и районы формируют ассоциацию согласно юридической форме, подходящей в пределах их собственных национальных юридических систем.

В 1980 году по инициативе Совета Европы ряд европейских стран заключил международное (так называемое «Мадридское») соглашение — как первый шаг к структурам трансграничного региона, основанным на публичном праве.

Для российских экономических реалий целесообразно различать «внешние» и «внутренние» трансграничные регионы: внешними следует считать регионы, возникающие вдоль международных границ страны, внутренними — между крупными территориальными образованиями внутри страны.

Особенно перспективно создание трансграничных регионов вдоль российско-белорусской и российско-украинской границ — западных рубежей современной России.

Целью создания такого трансграничного регионального экономического образования является развитие и укрепление связей между российскими, украинскими и белорусскими регионами. В частности, было бы крайне целесообразно принять решения о создании особого российского еврорегиона («Донбасс»), который бы охватил территории Ростовской области России и Луганской области Украины. Это могло бы способствовать упорядочению нормативной правовой базы, регулирующей приграничное сотрудничество, привело бы к расширению торгово-экономических контактов, содействовало улучшению благосостояния жителей приграничных районов путем увеличения занятости, что особенно актуально для шахтерских территорий. Кроме того, создание российского еврорегиона позволит привлекать финансовые ресурсы, предусмотренные на реализацию программ по линии Европейского союза.

Использование этой уже апробированной в европейских странах модели приграничного сотрудничества могло бы способствовать повышению экономического, культурного и информационного взаимодействия приграничных районов. Действительно, «еврорегион» — это юридически оформленная по нормам Совета Европы территория трансграничного сотрудничества между территориальными или местными органами власти приграничных регионов двух или более государств, которые имеют общие границы. Деятельность еврорегионов рассматривается как один из элементов общеевропейской системы приоритетов, который соответствует принципу интеграции государств через интеграцию регионов. Такая деятельность предусматривает улучшение социально-экономического развития, кадровую инфраструктурную подготовку регионов для углубления сотрудничества со странами Европейского сообщества, ускорения европейских процессов интеграции, реализации потенциала формирования экспортной специализации регионов, развития международных связей в сфере туризма, рекреации, охраны окружающей природной среды. В настоящее время в Европе насчитывается свыше 120 еврорегионов, и процесс их создания продолжается.

В Украине также уже функционируют еврорегионы, созданные на западных, северо-восточных и восточных рубежах: Карпатский еврорегион (год создания — 1993), Буг (1995), Нижний Дунай (1998), Верхний Прут (2000), Днепр (2003), Слобожанщина (2003). Более того, на территориях уже созданных в Украине еврорегионов проживает почти 20 % населения страны [1].

Для регионов особое значение имеет состояние трансграничных коммуникаций — совместное использование морских, речных и воздушных бассейнов, трансграничных путей сообщения, трубопроводов и т. д. Например, Министерство экологии Грузии признает существование региональной проблемы, связанной с загрязнением трансграничных рек, однако экономическое состояние Грузии не позволяет поднять этот вопрос. По последним данным, содержание фенолов и меди в пограничных с Арменией и Грузией реках превышало допустимые нормы в 2–4 раза. Причиной этому является слив без очистки загрязненных вод с промышленных и животноводческих предприятий с территории Армении и Грузии [2].

Практика становления и развития экономических связей между пограничными регионами разных стран свидетельствует о том, что в ходе реализации таких связей возникает уникальный механизм оптимального интеграционного эффективного межрегионального сотрудничества. В рамках такого механизма возможно ускоренное возрождение экономических контактов между регионами сопредельных государств, а самое важное — формирование и приумножение относительных конкурентных преимуществ, которыми располагает каждая территория из объединяемых в единый регион. Это означает, что трансграничные региональные отношения не только существенно увеличивают потенциал каждой территории, но и создают материально-техническую и организационно-экономическую основу более рационального достижения поставленных регионами экономических и социальных целей.

Основные позитивные стратегические выигрыши от развития трансграничного регионального экономического сотрудничества сводятся, по нашему мнению, к следующим последствиям:

1. Возникает качественно новое по содержанию и формам организации межстрановое региональное единое экономическое пространство.

2. В рамках этого качественно нового по содержанию и формам организации межстранового регионального единого экономического пространства реализуются новые закономерности регионального развития.
3. В свою очередь, новые закономерности регионального развития являются подсистемой закономерностей в общей системе закономерностей глобального развития мировой экономики.
4. Трансграничное экономическое пространство интенсифицирует проведение в границах внутреннего рынка экономических, в том числе и рыночных, реформ.
5. В пределах трансграничных регионов возникает совместная система управления «объединенной» региональной экономикой, в которой интеграционные механизмы управления начинают доминировать над традиционными.
6. Возникает новое направление в государственной региональной экономической политике — трансграничное взаимодействие, задача которого — обеспечить сочетание макроэкономических и региональных экономических интересов.
7. В российских условиях на трансграничное сотрудничество влияют разнонаправленные тенденции. С одной стороны, прослеживается стремление страны открыть свои внешние границы торговли, а с другой — желание сопровождать восстановление целостности экономического пространства внутри страны усилением внешних рубежей. При этом важнейшая задача — недопущение экономической автаркии региона, то есть доминирования внешних связей над экономическими связями с регионами собственного государства (как пример можно привести ситуацию в регионах Дальнего Востока или в Калининградской области).
8. На сегодняшний день большинство приграничных районов представляют собой не фактор развития трансграничных связей, а препятствие для вхождения России в мировую экономику: низкая плотность пограничных переходов и их недостаточное качество, слабое развитие инженерной инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лубенский А.* Россия и Украина создадут трансграничный еврорегион // Российское информационное агентство «Новый регион». Версия 2.0. Новый регион—Донбасс) 16.10.2006.
2. Экономическое состояние Грузии не позволяет очистить трансграничные с Азербайджаном реки (источник — http://www.regnum.ru/news/1120444.html).
3. *Balme R.* 1996. Introduction: Pourquoi le governement change-t-il d'echelle? Les Politiques du neoregionalisme. Paris: Economica), «новая регионализация» Keating. M., 1998.
4. *Cappellin R.* Theories of Local Endogenous Development and International Cooperation' in Tykkylainen, M., 1992.
5. *Gonin P.* Development Issues and Strategies in the New Europe. Avebury: Aldershot, 1994.
6. Emerging Regional Linkages within the european Community: challenging the dominance of the state. Tijdschrift voor Econ. en Soc. Geografie 84: 103–118.
7. *Markus Perkmann.* The Rise of the Euroregion. A Bird's Eye Perspective on European Cross-border Cooperation. Published by the Department of Sociology, Lancaster University, Lancaster LA1 4YN, UK, at http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/papers/Perkmann-Rise-of-Euroregion.pdf.
8. *Murphy A.* Regions frontalieres et developpement endogene: de nouveaux territoires en construction au sein de l'Union Europeenne. Hommes des Terres du Nord; 1993.
9. *MacLeod G.* The New regionalism in Western Europe : Territorial Restructuring and political Change. Cheltenham: E. Elgar, 2001.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В. Ю. АШХОТОВ

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой
«Финансовый менеджмент и инвестиции»
email: avu1967@mail.ru

По регионам Южного федерального округа анализируются объемы и отраслевая структура валового регионального продукта, осуществляется оценка уровней устойчивого развития и воспроизводственного потенциала региональных экономик.

Ключевые слова: устойчивость, воспроизводство, специализация, финансово-инвестиционная обеспеченность; валовой региональный продукт, оценка устойчивости развития.

Коды классификатора JEL: R11, R13.

Устойчивость в экономике определяется совокупностью взаимосвязанных характеристик роста, инфляции и развития, определяющих тот факт, что каждая система имеет количественные характеристики траектории движения к определенной цели при минимальных случайных отклонениях по сравнению как с начальным состоянием, так и с траекторией экономического развития.

Идеология существующих противоречий при понимании устойчивости в экономике определяется сущностными различиями линейности и нелинейности развития. Основой линейного развития являются равновесие, поступательность и непрерывность процесса под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Вместе с тем в динамике наблюдаются этапы неравновесия, нелинейности, которые в процессе самоорганизации и саморазвития сложно организованных систем приводят к процессу качествообразования с новым содержательным наполнением.

В реальной практике линейное и нелинейное развитие зачастую сочетаются, ибо, во-первых, закономерности движения могут описываться как линейной, так и разнообразными нелинейными функциями, во-вторых, фактическая динамика отклоняется от траектории в рамках соответствующих флуктуаций.

В связи с этим необходимо, с одной стороны, осуществлять непрерывное и поступательное движение экономической системы (при позитивных и оптимальных темпах роста), с другой стороны, минимизировать случайные, особенно негативные, отклонения, в рамках реализации заданной стратегии развития.

О значимости учета флуктуаций и соответствующей меры стабильности при оценке уровней устойчивого развития субъектов Федерации свидетельствуют расчеты, позволяющие сопоставить в среднем за 1998–2007 гг. темпы физического роста ВРП (при нивелировании ценового фактора) региональных экономик с их колеблемостью в динамике, выявив соответствующие категории регионов Южного федерального округа:

- — лучшее сочетание исследуемых показателей характерно для Северной Осетии-Алании, Ростовской области и Кабардино-Балкарии, в которых наблюдаются самые высокие темпы роста при низких коэффициентах вариации;
- — по Республике Дагестан высокие темпы среднегодового прироста валового регионального продукта сочетаются со средним уровнем вариации;
- — средние темпы роста и низкие коэффициенты вариации характерны для Карачаево-Черкесии, Астраханской области, Ставропольского края и Республики Адыгея;
- — по Краснодарскому краю и Волгоградской области наблюдается сочетание средних темпов роста и коэффициентов вариации;
- — самым худшим сочетанием анализируемых характеристик отличаются Республика Калмыкия с самыми низкими темпами физического роста ВРП и высокими коэффициентами вариации.

При изучении динамики трансформаций региональных экономик необходимо на равных основаниях учитывать, с одной стороны, темпы физического роста экономических показателей, с другой стороны, уровни их колеблемости, то есть большей или меньшей стабильности во времени.

© В. Ю. Ашхотов, 2009

В настоящее время для этого применяются показатели среднего линейного отклонения, на основе которого рассчитываются ошибки аппроксимации, среднего квадратического отклонения и коэффициента вариации, определяемые исходя из сравнения характеристик исследуемого ряда со средними данными по изучаемой совокупности наблюдений.

Однако в динамическом ряду расчет показателей вариационного анализа посредством сопоставления фактических данных со средними приводит, вследствие наличия той или иной (повышающейся или снижающейся) тенденции, к завышению и некорректности итоговых оценок, а средняя ошибка аппроксимации судя по расчетам на материалах ЮФО достигает 48,3 %.

Иная ситуация наблюдается при расчете флуктуаций при сравнении сопоставимого и выровненного (на основе регрессионных моделей) рядов динамики. Соответствующие расчеты показывают, что итоговая средняя ошибка аппроксимации в этом случае составляет только 1,2 %. Поэтому в методическом плане оценка флуктуаций, то есть случайных отклонений, должна осуществляться на основе модифицированного подхода, с учетом расчетных характеристик выровненного по той или иной динамической модели ряду.

Флуктуационный анализ, позволяющий выявить уровни случайных отклонений, дает возможность, с учетом физических темпов роста той или иной экономической системы во временном аспекте или по совокупности организаций (регионов и других объектов) за конкретный год, осуществить оценку устойчивости их развития.

Разработанная для решения этой проблемы на региональном уровне по субъектам Российской Федерации соответствующая методика апробирована на материалах Южного федерального округа за период 1998–2007 гг.

Итоговая комплексная характеристика районирования и группировки регионов (на примере Южного федерального округа) позволяет исследовать социально-экономическое состояние, развитие и устойчивость, специализацию и специфические проблемы субъектов Федерации как в статике, так и в динамике.

Сравнительная оценка социально-экономического *развития* регионов ЮФО позволила выявить, что среди них имеются шесть субъектов Федерации с очень высокими темпами роста (Краснодарский край и Ростовская область, Республики Дагестан, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия—Алания и Чеченская), три — с высокими (Ставропольский край, Республики Адыгея и Кабардино-Балкария), два — с темпами роста выше среднего уровня (Астраханская область и Республика Калмыкия), два — со средними (Республика Ингушетия и Волгоградская область).

Гораздо худшая ситуация характерна для социально-экономического *состояния* регионов ЮФО. В этом случае в сравнении со среднероссийским среднедушевым валовым региональным продуктом анализируемые субъекты Федерации располагаются в следующем ранжированном порядке, от лучшего к худшему, и входят в определенные группы регионов страны: со средним уровнем — Волгоградская область; с уровнем ниже среднего — Краснодарский край, Астраханская и Ростовская области; отстающие — Ставропольский край, Республики Северная Осетия—Алания и Карачаево-Черкесия; с низким уровнем — Республики Кабардино-Балкария, Дагестан, Адыгея и Калмыкия; с крайне низким уровнем — Чеченская Республика и Республика Ингушетия.

Регионы Южного федерального округа существенно различаются не только по уровням социально-экономического состояния и развития, но и по характеру производственной специализации.

Исходя из анализируемых данных, с учетом динамических структурных сдвигов, по каждому региону ЮФО выделяют ведущую и основные отрасли, а также дополнительные виды экономической деятельности в рамках реального сектора региональной экономики. Так, для Кабардино-Балкарской Республики характерна аграрно-торгово-обрабатывающая специализация с развивающимися транспортом, строительством и туристско-рекреационным комплексом.

В разрезе исследуемых субъектов Российской Федерации как в статике, так и в динамике наблюдается значительная дифференциация различных социально-экономических показателей, свидетельствующая о наличии во многих регионах тех или иных проблем и недостатков.

Во-первых, по среднедушевым денежным доходам населения, а также с позиций соотношения денежных доходов с прожиточным минимумом лучшие показатели характерны для Волгоградской и Ростовской областей при существенно меньших по Республикам Калмыкия и Ингушетия.

Во-вторых, в рамках оценки доли населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума лучшие характеристики наблюдаются по Республике Северная Осетия—Алания, Волгоградской, Ростовской и Астраханской областям, тогда как худшие — присущи Республикам Ингушетия и Калмыкия, при этом в динамике с увеличивающимся разрывом.

В-третьих, значительной является дифференциация денежных доходов по группам населения, о чем свидетельствует коэффициент фондов, в меньшей мере колеблющийся по республикам Адыгея и Ингушетия, в большей мере — по Республике Дагестан, Ростовской области и Краснодарскому краю.

В-четвертых, уровень безработицы исходя из данных выборочных обследований населения является меньшим в Краснодарском крае, Астраханской и Ростовской областях, при намного большем по Республикам Ингушетия и Чеченской.

В-пятых, с позиций оценки стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг меньшие уровни ценового фактора наблюдаются по Республикам Северная Осетия—Алания, Кабардино-Балкария и Дагестан, тогда как большие присущи, прежде всего, Ставропольскому краю, а также Краснодарскому краю, Адыгее, Ростовской, Волгоградской и Астраханской областям, Чеченской и Ингушской Республикам.

При этом в Республиках Калмыкия, Адыгея и, особенно, Ингушетия стоимость минимального набора товаров и услуг значительно выше среднедушевых денежных доходов, что свидетельствует об очень низком жизненном уровне населения.

В-шестых, важным индикатором социально-экономического состояния региона являются среднедушевые характеристики потребительского рынка, как в целом, так и по структурным элементам (розничная торговля, общественное питание, платные услуги). В итоге характеристики объема продаж товаров в расчете на душу населения колеблются от 74–74,9 тыс. руб./чел. по Краснодарскому краю и Ростовской области до 13,1 тыс. руб./чел. по Чеченской Республике и 10,3 тыс. руб./чел. по Республике Ингушетия, с полярной асимметрией в размере 7,3 раза.

В-седьмых, значительными являются различия между регионами по уровню и, особенно, специфике бюджетной обеспеченности. Удельные объемы среднедушевого консолидированного бюджета в 2007 г. составили в Чеченской Республике 53,1 тыс. руб./чел. (при 27 тыс. руб./чел. в 2006 г.), в Астраханской и Волгоградской областях, Республиках Калмыкия и Северная Осетия—Алания, Краснодарском крае — от 27,7 до 20,3 тыс. руб./чел., тогда как в Дагестане — только 14,5 тыс. руб./чел. Полярная асимметрия по этому показателю превышает 3,6 раза, с выраженной тенденцией увеличения дифференциации регионов с позиций бюджетной обеспеченности.

Принципиально различна структура консолидированных бюджетов по регионам. Если по Краснодарскому краю в 2007 г. удельный вес безвозмездных поступлений составлял 18,1 %, то в Республике Ингушетия и Чеченской Республике 90,1 % и 92,6 %. Как видно, соответствующая полярная асимметрия между крайними регионами достигает 5,1 раза.

В-восьмых, высокая поляризация регионов ЮФО наблюдается с позиций инвестиционной обеспеченности, соотношения вложений в основной капитал с материально-технической базой. Степень износа основных фондов в 2007 г. колеблется от 30,6 и 36 % по Карачаево-Черкесии и Краснодарскому краю до 51,5–56,1 % по Астраханской области, Чеченской Республике, Республикам Ингушетия и Адыгея.

Несколько иная ситуация наблюдается по среднедушевым характеристикам инвестиций в основной капитал, где максимальные удельные объемы в 2007 г. наблюдаются по Астраханской области и Краснодарскому краю (45,7 и 44 тыс. руб./чел.) при минимальных по Республикам Кабардино-Балкария и Ингушетия(14,3 и 11,6 тыс. руб./чел.).

В-девятых, кардинальные различия между исследуемыми субъектами Федерации наблюдаются с позиций финансовых характеристик деятельности организаций. Среди регионов ЮФО убыточной является хозяйственная деятельность в Ингушетии и Калмыкии. Доля убыточных организаций по субъектам Федерации, входящим в Южный федеральный округ, в 2007 г. колеблются от 17,3 и 19,8 % по Краснодарскому и Ставропольскому краям, до 48,8 и 58,6 % — по Республикам Чеченской и Ингушетии

Важнейший экономический показатель функционирования региональной экономики — валовой региональный продукт в текущих ценах, как свидетельствуют базисные темпы роста, за анализируемые десять лет в целом по ЮФО возрос почти в 10 раз, с дифференциацией по регионам от 13,3 и 13,7 раз по Республикам Северная Осетия—Алания и Дагестан, до 7,3 по Краснодарскому краю,до 8,1–8,4 раз по Республикам Адыгея, Калмыкия, Карачаево-Черкесия, а также Волгоградской области.

Однако, как показывают расчеты с помощью индексного анализа, главным фактором кажущегося роста валового регионального продукта является резкое увеличение цен (по Южному федеральному округу в 5,61 раза), в том числе особенно по Республике Ингушетия — в 8,64 раза.

При нивелировании этого фактора, судя по индексам физического объема, реальный рост ВРП в ранжированном ряду регионов ЮФО составил: 2,35 раза по Республике Дагестан; 2,09 — в Северной Осетии—Алании; 2,05 — по Ростовской области; 1,98 — в Кабардино—Балкарии; 1,78 — по Карачаево—Черкесии; 1,75 — в Астраханской области; 1,72 — по Ставропольскому краю; 1,7 — в Краснодарском крае; 1,45 — по Адыгее; 1,42 в Волгоградской области; 1,29 — по Калмыкии; 0,992 раз — в Республике Ингушетия.

При этом рост внутренних цен — не только не способствовал увеличению реального ВРП, но, наоборот, тормозил его, о чем свидетельствуют данные корреляционно-регрессионного анализа зависимости по регионам ЮФО индекса физического объема валового регионального продукта от индекса цен.

Судя по коэффициенту детерминации, негативным влиянием цен определяется 42 % колеблемости результативного признака. Расчеты показывают, что в соответствии с полученной функцией, в рамках наблюдающегося разброса темпов роста цен (примерно с 4 до 9 раз), физический объем ВРП снижается в 2 раза.

Характеристики устойчивого развития Южного федерального округа за анализируемый период определены в рамках расчета интегрального показателя и исходя из индексов роста физических объемов валового регионального продукта и уровней стабильности. В итоге сформирована соответствующая рейтинговая оценка лет в ранжированном ряду коэффициентов от 1,141–1,102 в 2000, 2004, 2001 гг. до 0,926–1,022 в другие годы.

Рассчитанная по этим данным регрессионная функция иллюстрирует ярко выраженную направленность цикличного роста, с большей скоростью в начале и конце динамического ряда и определенным замедлением ускорения в его середине.

Оценка устойчивости развития региональных экономик ЮФО в среднем по периодам (за 1998–2000 гг., 2001–2003 гг. и 2004–2007 гг., позволяет, во-первых, ранжировать анализируемые субъекты Федерации в каждом периоде, во-вторых, исследовать тенденции развития.

Сравнивая динамические характеристики регионов между собой, можно сделать обобщающий вывод о том, что во времени устойчивость развития повышается в Ставропольском крае, Ростовской области и прежде всего в Республике Дагестан, тогда как ухудшающиеся экономические показатели наблюдаются по Республике Адыгея, Астраханской области и особенно Калмыкии.

По Кабардино-Балкарской Республике объемы валового регионального продукта в текущих ценах увеличились в 7,3 раза. Однако этот рост в основном обусловлен влиянием цен, ибо в реальном выражении размер ВРП увеличился только в 1,96 раза.

Расчеты, с учетом физических темпов роста, позволили определить сопоставимые, в постоянных ценах, объемы валового регионального продукта КБР, последовательно увеличивающиеся на 38,6 % в 2001–2003 гг., по сравнению с 1998–2000 гг., и на 19 % в 2004–2007гг., по сравнению с предшествующими 2001–2003 гг.

В среднем по периодам очевидны в целом позитивные результаты, с существенным их увеличением при переходе от первого (1,066) ко второму (1,115), с некоторым снижением в дальнейшем (1,052 за третий период) в связи с недостатком финансовых ресурсов, как с позиций инвестиций в основной капитал, так и оборотных средств.

Исследования показали необходимость и значимость уделения большего внимания реализации потребительской модели воспроизводственного развития экономики. Дело в том, что в современных условиях товаропроизводители испытывают большую потребность в денежных средствах. Отсутствие или недостаток их приводит к малым объемам производства и, соответственно, функционированию организаций в убыточной зоне, высоким удельной себестоимости и ценам, а недостаточный спрос лишает предприятия необходимой денежной массы.

Целевой порядок кредитования для приобретения отечественных потребительских товаров обусловит больший спрос и соответствующее увеличение денежных ресурсов для реального сектора экономики. На этой основе организации смогут увеличить объемы производства и продаж с выходом в прибыльную зону при снижении удельной себестоимости продукции, росте массы прибыли и уровня рентабельности.

Дело в том, что производственные затраты, с позиций их взаимосвязи с объемами продукции, делятся на две большие группы: условно-постоянные (не зависящие или мало зависящие от масштабов производства) и условно-переменные, размер которых возрастает с увеличением количества продукции. Поэтому по мере роста продаж удельная себестоимость снижается в начале резко, далее с определенным замедлением.

Иная закономерность характерна для ценового фактора. При появлении нового продукта стоимость его быстро возрастает, но по мере дальнейшего увеличения продаж и насыщения рынка цена стабилизируется или даже снижается.

Таким образом, на стыке трансформаций удельной себестоимости и цены наблюдаются две зоны: в начале, с постепенным уменьшением вплоть до точки безубыточности, — зона убытка, далее, с существенным расширением, при увеличении объемов продаж, — зона прибыли.

Очевидно, что при росте продаж и выручки организации смогут адекватно увеличить налоговые платежи и отчисления государству с соответствующим финансированием бюджета, в том числе социальных статей. Инфляционные ожидания при таком подходе, во-первых, будут минимальными, во-вторых, существенно больший прирост валового продукта будет превалировать по сравнению с инфляционным риском.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиции в России. М.: Росстат, 2007.
2. Национальные счета России в 1995–2006 годах. М.: Росстат, 2007.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2007.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2008.
5. www. Росстат. Основные показатели системы национальных счетов.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕПРЕССИВНЫМ РЕГИОНОМ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЕГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Б. А. БАРАГУНОВА

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление качеством и недвижимостью» КБР, г. Нальчик, ул. Тарчокова, 1а;

А. С. НЕСТЕРЕНКО

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент организации», КБР, г. Нальчик, ул. Тарчокова, 1а;

Ю. А. КУШХОВ

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия, кандидат экономических наук, докторант КБР, г. Нальчик, ул. Тарчокова, 1а

В статье рассмотрены реальное состояние экономики депрессивного региона, предложен механизм управления депрессивным регионом на основе системной трансформации его налогообложения

Ключевые слова: политика, механизм, управление, регион, трансформация, налогообложение.

Коды классификатора JEL: H21, R51.

Одной из основных проблем, с которой сталкиваются предприятия реального сектора экономики, является несовершенство системы налогообложения, проявляющееся в перманентном изменении налогового законодательства, его искусственной завышенности, громоздком механизме расчета многочисленных налогов и отсутствием четких рекомендаций по их уплате. Реально сложившиеся в субъектах федерации системы регионального налогообложения, как справедливо считают эксперты и практики, не отвечают своим регулирующим и фискальным функциям. Более того, они настолько инертны, что не могут оперативно адаптироваться к современным экономическим реалиям, происходящим в регионах [8].

Наряду с формированием оптимальной налоговой системы важнейшей задачей в фискальной сфере является реализация стимулирующей функции налогов. Данная проблема особенно актуальна для депрессивных территорий, где подобная ситуация является дестабилизирующим фактором, ограничивающим экономический рост и развитие региональной экономики.

Ситуацию можно объяснить несколькими объективными причинами. Большинство субъектов в своем развитии не сталкивались с налоговыми проблемами и впервые были вынуждены их решать.

Как показывает анализ практического опыта, к основным проблемам совершенствования управления региональным налогообложением следует отнести следующие: во-первых, отсутствие унифицированного подхода к критериям и оценке налогового потенциала региона; во вторых, непоследовательность в осуществлении налоговой и макроэкономической политики, несовершенство нормативно-методической базы системы налогообложения, образовавшиеся перекосы в налоговой нагрузке по секторам экономики и по категориям налогоплательщиков; в-третьих, определяющая роль субъективных факторов в разграничении полномочий между государственными органами власти от федеральной до муниципальной, отсутствие прозрачных критериев определения качества и эффективности их работы; в-четвертых, дифференциация территорий (субъектов) Российской Федерации по ресурсному, налоговому и экономическому потенциалу [2].

Процессы становления и развития рыночной экономики невозможны без эффективных действий по поводу адекватного функционирования предприятий реального сектора экономики, причем акцент в последнее время все активнее делается в сторону предприятий малого бизнеса.

Современное российское налоговое законодательство трактует понятие «налог» исключительно в качестве средства, обеспечивающего формирование доходов бюджета, как обяза-

© Б. А. Барагунова, А. С. Нестеренко, Ю. А. Кушхов, 2009

тельный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд и как средство финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований.

Налоги нельзя рассматривать как чисто фискальный инструмент. Это сложная социально-экономическая категория. Она отражает не только процесс формирования бюджетов всех уровней, но и воздействие их на макро- и микроэкономические процессы.

Мы предлагаем способы усиления инвестиционно-регулирующей направленности налоговой системы, основанные на поощрении процессов накопления. Система налогообложения может воздействовать:

- ❖ на развитие производства через ряд факторов, таких, как уменьшение общего количества налогов, налогового давления;
- ❖ рост инвестиционной активности через снижение налогового бремени, освобождение от налогов капиталов, направленных на развитие производства, наукоемких технологий и науки;
- ❖ рост доходов населения через выведение из-под обложения сумм доходов, равных прожиточному минимуму.

В настоящее время совершенствование налогообложения в России все более становится не только экономической, но и социально-политической проблемой.

Налоговая политика, проводимая с расчетом на перспективу, — это налоговая стратегия, а проводимая на текущий момент — налоговая тактика. Тактика и стратегия необходимы, если государство стремится к согласованию общественных, корпоративных и личных экономических интересов. Нередко тактические шаги, предпринимаемые руководством государства по координации налогообложения на текущий момент, экономически не обоснованы. Это не только препятствует реализации налоговой стратегии, но и деформирует весь экономический курс государства. Разрабатываемая государством налоговая стратегия решает следующие задачи:

- ♦ экономические — обеспечение экономического роста, ослабление цикличности производства, ликвидация диспропорций в развитии, преодоление инфляционных процессов;
- ♦ социальные — перераспределение национального дохода в интересах определенных социальных групп путем стимулирования роста прибыли и недопущения падения доходов населения;
- ♦ фискальные — повышение доходов государства;
- ♦ международные — укрепление экономических связей с другими странами, преодоление неблагоприятных условий для платежного баланса.

Противоречия между тактическими действиями управленческих структур и общей стратегией налогообложения, утвержденной конституциональными правовыми актами государства, приводят к разбалансированности бюджета, сбоям в хозяйственном механизме, торможению воспроизводственных процессов и в конечном итоге — к экономическому кризису.

В управлении системой налогообложения необходимо обеспечение трех основных элементов:

- ❖ стабильное и экономически эффективное для государства и налогоплательщиков правовое поле;
- ❖ оптимальный процесс администрирования взимания налогов;
- ❖ контроль (и его эффективность) за своевременной и полной уплатой налогов юридическими и физическими лицами.

Становление налоговой системы в России выступает составной частью структурных изменений экономики. С позиций сегодняшнего дня можно утверждать, что при осуществлении налоговой реформы мировой опыт используется в Российской Федерации крайне непродуктивно, так как не учитывались исторические, политические, социально-экономические особенности развития российской экономики. В результате были допущены существенные просчеты в формировании налоговой системы: исключительно фискальный характер системы налогообложения, несоответствие применяемых налогов социально-экономической ситуации в экономике России и ее регионов, дисбаланс межбюджетных отношений, отсутствие регулирующих и воспроизводственных начал в налоговой модели России. Сегодня, на наш взгляд, налоговая система по-прежнему неадекватна рыночным преобразованиям в России, что проявляется в низкой рентабельности промышленных предприятий, непривлекательном инвестиционном климате для субъектов экономики [1].

Для депрессивных регионов характерны: низкий уровень жизни и доходов основного населения, высокие темпы спада производства; нарастание негативных тенденций в сфере занятости и перераспределения.

Определяющей задачей государства является стимулирование депрессивных территорий к саморазвитию путем создания необходимых условий для притока инвестиций в базовые отрасли экономики. А самые эффективные инструменты воздействия на развитие социально-экономических процессов сосредоточены в финансово-бюджетной и налоговой сферах. Накопленные за годы экономических реформ обобщения эмпирических наработок позволяют выделить систему управления налогообложением в качестве главного регулятора процесса развития [6].

Факторами развития экономики региона, зависимыми от механизма налогообложения, являются: состояние внутренней финансовой инфраструктуры; условия предпринимательской деятельности; качество управленческих кадров и трудовых ресурсов; антимонопольное регулирование, препятствующее ограничениям конкуренции; регулирование тарифов на продукцию и услуги естественных монополий; реформирование бюджетной системы и межбюджетных отношений; инвестиционная политика региона, включая механизм региональных целевых программ; разработка, формирование и реализация норм и стандартов ведения экономической деятельности социально ответственного поведения представителей власти и бизнеса; стимулирование кооперации и интеграции хозяйственной деятельности внутри региона; структурная политика [3; 7].

В качестве инструмента управления социально-экономическим развитием региона можно выделить анализ функционирования регионального механизма налогообложения, результаты которого позволяют принимать эффективные управленческие решения по оптимизации налоговой нагрузки в рамках приоритетных отраслей и предприятий, входящих в региональную социально-экономическую структуру [5].

Рассмотрим через призму налогового воздействия социально-экономическое положение Кабардино-Балкарской Республики, что позволит сделать объективный анализ налоговой политики в республике (табл.1).

Таблица 1

Социально-экономическое положение КБР в 2000–2008 гг.

Показатели	2000	2006	2007	2008
Валовой региональный продукт, на душу населения, тыс. руб.	15,9	41,2	46,9	…
Индекс промышленного производства, в % к предыдущему году	117,2	121,5	109,5	120,4
Инвестиции в основной капитал, в % к предыдущему году	50,9	92,9	97,1	162,0
Индекс производства продукции сельского хозяйства, в % к предыдущему году	109,3	93,5	102,5	107,7
Оборот розничной торговли в % к предыдущему году	111,7	111,1	112,2	112,3
Денежные доходы на душу населения, руб.	1057,1	4061,5	5080,1	6401,0
Среднемесячная начисленная зарплата, руб.	1180,6	4653,3	5851,4	7350,0
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, в % к общей числ. населения	…	24,7	19,8	18,3
Уровень безработицы, по методологии МОТ	16,9	23,4	20,7	17,6
Налоговые поступления на душу населения, тыс. руб.	1,7	2,6	3,4	48

Источник: Кабардино-Балкария в цифрах. Нальчик, 2008.

Современная экономика Кабардино-Балкарии отличается чрезвычайно низкой эффективностью. Но следует отметить, что за прошедший год в республике достигнуты определенные успехи. Ее экономика вышла из фазы застоя. В частности, заметно увеличились темпы промышленного производства — 120,4 %. Общий объем валовой продукции сельского хозяйства всех сельхозтоваропроизводителей составил 17541 млн рублей, или 107,7 % в сопоставимой оценке к уровню 2007 года (в целом по РФ — 103,3 %). Объем инвестиций в основной капитал, использованных на развитие экономики и социальной сферы республики, по оценке составил 11663,4 млн рублей, что в 1,62 раза больше, чем в предыдущем году (в целом по РФ темп роста 121,1 %). Оборот розничной торговли составил 34286,1 млн рублей, что в товарной массе больше, чем за 2007 год на 12,3 %. В истекшем году среднереспубликанская зарплата обеспечивала 2,4 величины прожиточного минимума трудоспособного населения (в предыдущем году это соотношение составляло 2,1), тогда как в среднем по РФ эта цифра достигает 3,3. По-прежнему уровень безработицы в КБР один из самых высоких в России (17,6 %). Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума уменьшается с каждым годом, но по-прежнему высока — 18,3 % (по РФ — 14,7 %).

Эти показатели заставляют задуматься о будущем развитии региона, а также о состоянии его налогового потенциала. Следует отметить, что на развитие производства в регионе оказывают влияние состояние инвестиционного климата и объем фактических инвестиций в экономику республики. На наш взгляд, необходим системный подход в региональной налоговой системе, за счет чего будет обеспечена положительная динамика в инвестиционной сфере.

Налоговая нагрузка по основным видам экономической деятельности в КБР характеризуется следующими показателями (табл. 2).

Таблица 2

Поступление налогов по КБР по основным видам экономической деятельности в 2007–2008 гг.(в процентах)

Виды деятельности	2007	2008	Отклонения (+, –)
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,4	0,6	0,2
Добыча полезных ископаемых	7,1	15,8	8,7
Обрабатывающие производства	11,3	18,9	7,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7,3	2,6	-4,7
Строительство	7,6	11,7	4,1
Оптовая и розничная торговля	1,3	1,6	0,3
Связь	6,5	7,8	1,3

Источник: Кабардино-Балкария в цифрах. Нальчик, 2008.

Оценивая данные о поступлении налогов по видам экономической деятельности в 2008 году в КБР (табл. 2), можно отметить, что из сферы промышленности доля налогов в общем поступлении по Управлению ФНС составила 37,3 % (п. 2, 3, 4), в то время как в 2007 году несколько ниже — 25,7 %. Темпы роста по сравнению с уровнем предыдущего года увеличились по большинству видов экономической деятельности: добыча полезных ископаемых — в 2,7 раза, строительство — в 1,9 раза, связь — в 1,6 раза, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство — в 1,5 раза. Снижение налоговых поступлений на 58,4 % к уровню 2007 года допущено на предприятиях по производству и распределению электроэнергии, газа и воды. По итогам 2008 года Кабардино-Балкарская Республика по темпам роста поступлений налогов заняла первое место в Южном федеральном округе и вышла на лидирующие позиции в РФ. В Кабардино-Балкарии динамика роста поступлений налогов и сборов в консолидированный бюджет РФ и государственные внебюджетные фонды в 6,4 раза выше, чем в среднем по РФ и почти в 3 раза выше, чем в среднем по федеральному округу. Если по Российской Федерации прирост налоговых поступлений составил 12 %, по ЮФО — 28,2 %, то по Кабардино-Балкарской Республике — 76,4 %. Темп роста поступления налогов в бюджетную систему Российской Федерации на территории Кабардино-Балкарской Республики составил 198,1 %, что в 11 раз превышает среднероссийский показатель и в 3,6 раза выше, чем в среднем по ЮФО.

Таблица 3

Основные показатели поступления налогов в бюджет Кабардино-Балкарской Республики в 2006–2008 годах(млн руб.)*

Показатели	2006	2007	2008
Доходы консолидированного бюджета, всего	8628	11079,0	15002,0
В том числе:			
Налоговые доходы	2619,5	4307,9	5185,0
Из них:			
Налог на прибыль организаций	162,8	321,3	602,0
Налог на доходы физических лиц	999,3	1352,0	1846,0
Акцизы по подакцизным товарам	445.6	645.6	994.0
Налоги на совокупный доход	185,3	237,7	353,0
Налоги на имущество	501,2	471,2	742,0
Платежи за пользование природными ресурсами	3,5	2,6	13,0
Прочие налоги и сборы	321,8	1277,5	141,0
Неналоговые доходы	369,1	380,5	802,0
Безвозмездные поступления из федерального бюджета	5639,1	6390,6	9015,0
Расходы консолидированного бюджета , всего	8959	10522,9	14566,0
Дефицит (–), профицит (+)	–332	526,1	436,0

** Рассчитано автором на основе данных Росстата.*

Почти каждый третий рубль налогов был начислен в результате контрольной работы налоговых органов. Указанные высокие показатели стали возможны в результате усиления работы налоговых органов на фоне, безусловно, позитивных изменений в экономике республики, а также следует подчеркнуть, что результаты по сбору налогов достигнуты не только благодаря

работникам налоговых органов. Это стало возможным в результате решительной поддержки со стороны Президента и Правительства КБР и органов власти на местах.

Трудовая мотивация в налоговых инспекциях является одним из факторов роста эффективности функционирования как самих инспекций, так и налоговой системы в целом.

В ходе исследования, проведенного методом анкетирования, были опрошены свыше 100 рядовых сотрудников из семи инспекций ФНС России по Кабардино-Балкарской Республике. Анализ и интерпретация данных проводились как по всей совокупности опрошенных, так и по отдельным группам, образованным по территориальному, профессиональному и социально-демографическому признакам.

В коллективах преобладает положительное отношение к труду и, скорее, нейтральное к работе в налоговых органах. Основным мотивом работы в налоговых органах является возможность иметь работу как таковую. Мотивация сотрудников, связанная с материальными, должностными и моральными компенсациями, не развита. Неудовлетворенность заработком, низкое эмоциональное состояние из-за различных факторов снижают мотивацию работы в налоговых органах и являются причиной потенциальной текучести.

Для совершенствования региональной налоговой политики, укрепления доходной базы регионов и одновременного устойчивого социально-экономического развития территорий можно предложить следующее: последовательное снижение налогового бремени для хозяйствующих субъектов, имеющих особую значимость для региона; поддержка отечественных производителей путем предоставления налоговых льгот, отсрочек налоговых выплат, инвестиционных налоговых кредитов, снижение ставок налогов в рамках имеющейся юрисдикции; создание различных форм «налоговых оазисов» в определенных секторах региональной экономики или на отдельных территориях. Особые экономические зоны местного значения организуются для реализации основных направлений в экономике региона; рост реального сектора экономики регионов; стимулирование эффективности использования экономических ресурсов региона; стимулирование наращивания материально-технической базы и социальной инфраструктуры; стимулирование качества и конкурентоспособности отечественных товаров и услуг, производимых на территории региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абдуллаев Ф. Р.* Инвестиционная деятельность институциональных инвесторов в регионе. М.: Экономика, 2007.
2. *Бабашкина А. М.* Государственное регулирование национальной экономики. М.: Финансы и статистика, 2007 .
3. *Виноградова З. И.* Логика науки управления. М.: Изд-во Рос. эконом. академии им. Г. В. Плеханова, 1998.
4. *Гринберг Р. С.* Оценка социально-экономических последствий присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2008.
5. *Дрогобыцкий И. Н.* Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007.
6. *Мисаков В. С.* Методологические аспекты территориального экономического развития. Нальчик: Насып, 2000.
7. *Уколов В. Ф., Мас А. М.* Теория управления. М.: Экономика, 2006.
8. *Шамхалов Ф. И.* Государство и экономика. Основы взаимодействия. М.: Экономика, 2005.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Г. В. ДЕРУЖИНСКИЙ

Морская государственная академия им. адм. Ф. Ф. Ушакова (Новороссийск),
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы
и кредит на морском транспорте»
e-mail: fic@nsma.ru

В статье с новых методологических позиций раскрывается специфика инновационной оценки инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона, отражающая его качественные свойства. Предложены математические приемы, позволяющие расширить традиционные модели оценки, обоснована целесообразность использования авторской методики для комплексной оценки инвестиций транспорта региона, что расширяет ее аналитические возможности.

Ключевые слова: транспортный комплекс региона; инвестиционный потенциал; инновационная оценка; качество; экономико-математическая модель.

Коды классификатора JEL: R41, R48.

Объективно существующая в стабильных условиях хозяйствования и особенно ярко проявляющаяся в периоды экономической турбулентности ограниченность инвестиционных ресурсов инициирует идентификацию новых их свойств, управление которыми повышает эффективность использования инвестиций. В масштабах транспортного комплекса региона инвестиционный потенциал рассматривается как совокупность особенностей отдельных его элементов, вовлеченных прямо или опосредованно в процесс инвестиционной деятельности, что позволяет его оценивать как целеориентированный набор свойств, позволяющих реализовывать задачи, определяемые политикой модернизации отрасли. Причем с эффективностью, уровень которой определяется с помощью определенных критериев — количественного и качественного характера. Количественная эффективность определяется оценкой фактически достигнутых показателей инвестиционной активности, качественная же оценка эффективности представляет заметно более сложную задачу и связана с определением степени достижения целей.

Оценка качественных параметров инвестиционного потенциала представляет сложную задачу, связанную с тем, что его качество проявляется и, соответственно, может быть оценено непосредственно в процессе использования инвестиций. Кроме того, сам инвестиционный потенциал не несет самостоятельной ценности, так как является только внутренним свойством экономического объекта — региона, которое важно исключительно по причине возможности привлечения и освоения инвестиций. Инвестиции также, хотя и являются важным и необходимым инструментом обеспечения повышения эффективности функционирования региональной экономической системы, производятся с определенными целями — получения в перспективе инвестиционного дохода.

Применительно к транспортному комплексу региона, инвестиции, вне зависимости от их непосредственной целевой направленности (на приобретение основных средств, пополнение оборотных фондов и т. д.), в конечном итоге инвестиционного процесса должны приводить к росту прибыли от оказания транспортных услуг. При этом в укрупненном концептуальном виде рост прибыли предприятий регионального транспортного комплекса может рассматриваться как происходящий по двум причинам в зависимости от избранного целевого вектора развития. Во-первых, увеличение прибыли может обеспечиваться ростом объемов оказываемых услуг (экстенсивное развитие) при неизменных параметрах самих услуг; во-вторых, ростом цен на услуги при сохранении тех же объемов. В данном случае имеется в виду не естественный рост цен за счет изменения рыночной конъюнктуры, а увеличение цен, обоснованное повышением качества оказываемых услуг.

Повышение качества транспортных услуг является также и конкурентным преимуществом, которое может позволить увеличить занимаемую долю рынка и, следовательно, также повлиять на прибыль. Поэтому, если осваиваемые инвестиции направлены на приобретение либо разработку качественно новых технологий, машин, оборудования, информационных технологий, технологий продаж и обслуживания клиентов и т. д., то очевидно, что их успешное освоение приведет к повышению качества оказываемых услуг, что даст возможность считать инвестиционный потенциал конкретного региона высоким в процессе осуществления инвестиционной деятельности.

Однако освоение инвестиций может быть успешным и в случае экстенсивного варианта развития — если средства вкладываются, например, в приобретение дополнительных единиц транспорта, аналогичных уже действующим, которые не являются новыми и тем более новаци-

© Г. В. Деружинский, 2009

онными, но удовлетворяют потребности транспортной инфраструктуры региона. Представляется, что в данном случае инвестиционный потенциал транспортного комплекса должен признаваться более низким, чем в первом случае. Это связано, в том числе, с тем, что само понятие потенциала означает «возможность», то есть стратегическую устремленность в будущее.

В условиях современной экономики экстенсивное развитие путем освоения дополнительных долей рынка без применения новых технологий, ориентации на потребителя, удовлетворенность которого оказанными транспортными услугами и является основной характеристикой их качества, весьма ограничено. Только рост качества оказываемых транспортных услуг может представлять собой крепкую основу для устойчивого роста транспортного комплекса региона. Особенно это актуально для российского транспортного комплекса, так как качество услуг, оказываемых отечественными транспортниками, все еще весьма далеко от мировых стандартов. И если в сфере грузоперевозок, где происходит основной оборот капитала, качественные изменения наблюдаются более часто, особенно в сегментах, где присутствует конкуренция с иностранными перевозчиками, то пассажирские перевозки, в основном там, где транспортные предприятия представляют собой либо естественные монополии (железнодорожный транспорт), либо число конкурентов не может быть большим в связи со спецификой рынка (например, автомобильный междугородний транспорт), по характеристикам качества зачастую не выдерживают критики. Поэтому наиболее важными и социально значимыми являются инвестиции, направленные в виде конечной цели именно на рост качества оказываемых услуг; они имеют особое значение, что должно учитываться при оценке качества инвестиционного потенциала региона. При этом очевидно, что, несмотря на то что срок окупаемости подобных инвестиций будет более высоким, их удельная отдача — существенно выше. Возможности освоения подобных инвестиций связаны с параметрами их компонент, в то время как желание осваивать инвестиции подобного рода определяется менеджментом, миссией, стратегией, то есть входит в оценку качества административно-управляющего компонента инвестиционного потенциала региона в целом.

Таким образом, качество инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона непосредственным образом связано с качеством оказываемых транспортных услуг. Причем такая связь прослеживается не только в динамике, в том смысле что при направлении инвестиций в новые технологии и оборудование растет качество услуг, но и в статике, однако немного более косвенным образом. Представляется логичным предположить, что если предприятие транспортного комплекса регулярно повышает качество оказываемых услуг, обладает системой менеджмента качества, то и инвестиционный процесс на данном предприятии также будет направлен на качество. Противоположные тенденции могут также наблюдаться, но скорее при смене менеджмента, что также должно учитываться при оценке качества инвестиционного потенциала.

Успешное освоение инвестиций экстенсивным или интенсивным путем так или иначе формирует доходность инвестиций. Так как основная предпосылка состоит в том, что повышение качества оказываемых транспортных услуг оказывает существенное влияние на качество инвестиционного потенциала и, следовательно, более заметно изменяет в сторону увеличения доходность инвестиций, то существенную роль играет необходимость разделения этих двух эффектов — успешности инвестиций без повышения качества оказываемых услуг и их успеха именно за счет направленности на рост параметров качества. Для решения этой задачи возможно применение аппарата гедонического индекса цен [1]. В практике экономического анализа ценообразования, а также в менеджменте качества особая роль отдается исследованию соотношения «цена—качество». Очевидно, что цена более качественных товаров и услуг должна при прочих равных условиях быть более высокой, чем менее качественных, если механизмы рыночной конкуренции действуют эффективно. На этом факте основывается большинство измерений качества. Однако формирование базисной концепции измерения качества инвестиционного потенциала региона, хотя и должно основываться на подходах, созданных в рамках исследования изменений качества других экономических объектов, но в силу сложности и специфичности объекта измерения является более трудоемким.

Связано это, в том числе, с существованием связи с качеством непосредственно услуг транспортного комплекса, причем связи двусторонней направленности: с одной стороны, качество инвестиционного потенциала обусловливает качество услуг, с другой — качество услуг влияет на формирование инвестиционного потенциала.

Кроме того, сам инвестиционный процесс опосредован функционированием предприятия транспортного комплекса региона по его прямому и основному виду деятельности, то есть для качества инвестиционного потенциала «способность удовлетворения потребностей» выражается в его возможности реализовать достижение конечных целей инвестиционной деятельности. Разумеется, что за получение инвестиций предприятие транспортного комплекса платит определенную «цену», выраженную в том, что оно отдает часть будущей прибыли инвестору. То есть «ценой» инвестиций в данном случае можно считать доходность инвестиций, получаемых инвестором: ведь в случае если инвестируются собственные средства предприятия — это часть общей доходности его деятельности. Однако доходность инвестиций, особенно в случае их направленности не на расширение масштабов деятельности, а на повышение качества оказываемых транспортных услуг, высоко коррелированна с их ценой, поэтому оценивать качество инвестиционного потенциала необходимо в его взаимосвязи с качеством оказываемых услуг.

Таким образом, становится очевидным, что, несмотря на столь сложный характер исследуемого объекта, многослойность его структуры и поэтапность формирования, суть его сводима к основной цели функционирования экономического объекта любого уровня и природы — максимизации прибыли или дохода. И это представляется вполне логичным, так как любой элемент сложной экономической системы (каковым и является инвестиционный потенциал региона) в конечном итоге важен для ее нормальной жизнедеятельности только тогда, когда он служит основной цели ее возникновения и существования — удовлетворению потребностей так называемого экономического характера. И хотя инвестиционный потенциал как таковой — это элемент системы транспортного комплекса, который сформировался только на стадии достаточно высокого развития экономики как общественной подсистемы, его существенность и важность обосновывается как раз выявленным свойством — направленности на удовлетворение потребностей. Причем эта направленность имеет два вектора — это 1) участники инвестиционного процесса (инвесторы и доноры) и 2) непосредственно потребители услуг предприятий транспорта, вовлеченных в инвестиционный процесс. Поэтому и необходимость измерения уровня качества инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона приобретает особое значение не только для предприятий, получающих и осваивающих финансовые средства, и инвесторов, получающих свой инвестиционный доход, но и для конечных потребителей услуг транспорта.

В соответствии с этим можно констатировать, что проблема повышения качества инвестиционного потенциала региона не только важна для самих предприятий и их инвесторов, но и выходит на более высокий уровень, так как существенно влияет на экономическую систему региона в целом и приобретает в том числе социальный характер. И измерение качества инвестиционного потенциала, в этой связи, необходимо не только непосредственно и покомпонентно, но и в системной зависимости с качеством услуг транспортного комплекса региона.

Таким образом, проблема измерения качества инвестиционного потенциала региона предстает связанной, в том числе, с измерением качества транспортных услуг, выраженного в их цене. Но при этом возникает проблема сопоставимости, определяемая тем, что цена как таковая может рассматриваться только на абсолютно аналогичные услуги, а спектр услуг транспортного комплекса достаточно широк. Для доходности инвестиций как параметра оценки качества потенциала такая проблема несущественна, так как доходность как показатель является относительной величиной, либо безразмерной, либо выраженной в процентах, что лишает необходимости пересчета. Используемый методологией построения гедонического индекса цен регрессионный анализ позволяет снять данное ограничение при исследовании влияния качества на цену.

Привлекая принципы утилитаризма, предполагающие гедонистическое мышление — достижение наибольшего уровня удовлетворения общества в целом, — Корт [2] ввел определение гедонического сравнения как «такого, которое признает потенциальный вклад любого товара в благосостояние и степень удовлетворения покупателей и всего общества» [1].

В общем случае оценка влияния изменений качества на уровень цен методом гедонической регрессии производится на основе оценок параметров уравнения множественной регрессии следующего вида:

$$l\pi P_1 — \alpha_0 + \alpha_1 D_{t1} 1 + \alpha_2 D_{t2} 1 \ + \ldots + \alpha_n D_{t1-1} 1 + \beta_1 X_1, 1 + \beta_2 X_{2,2} + \ldots + \beta_k X_{k,1} + \varepsilon_1,$$

где α, β — неизвестные параметры, подлежащие оценке; $D_{t2} D_{t2}$ — фиктивные переменные периода, к которому относятся наблюдения (принимают значение 1 для соответствующего периода *j*, и *0* для всех остальных); *n* — количество периодов наблюдения; $X_{m,2} X_{m,2}$ — переменные, описывающие качество (характеристики услуги, изменяющиеся при повышении качества); *k* — количество переменных, характеризующих качество; $\varepsilon_i \varepsilon_i$ — одинаково распределенные независимые случайные величины с нулевым средним и постоянной дисперсией σ^2.

При фиксированном уровне качества параметр α_i будет определять «чистое» изменение цен в *i*-м периоде наблюдения по сравнению с первым. Непосредственно же изменение качества проявляется в интерпретации параметров β. Кроме того, гедоническое уравнение цены позволяет проверить ряд статистических гипотез относительно влияния качества и его отдельных параметров на цену. Одна из гипотез, заключающаяся в том, что изменения качества не влияют на изменения цен, проверяется как совместная гипотеза о равенстве нулю всех параметров β: $\beta_1 = \beta_2 = \ldots = \beta_k = 0$. Если данная гипотеза будет не отклонена, то можно сделать вывод, что качество не влияет на цену услуги. Если же гипотеза будет отвергнута, то влияние качества на цену подтверждается. В дополнение к такой совместной проверке, рекомендуется проверять значимость (то есть статистически значимое отличие от нуля) по отдельности параметров β. Принятие каждой из таких гипотез будет означать отсутствие влияния данной характеристики качества на цену, если же она будет отвергнута, то соответствующая переменная действительно влияет на цену. Кроме того, с помощью данных гипотез можно производить отбор детерминант качества, оказывающих существенное влияние на цену услуги.

Использование регрессии гедонического типа позволяет разделить влияние на доходность инвестиций параметров качества инвестиционного потенциала и исключительно «эффекта масштаба». Для этого необходимо включить в состав объясняющих переменных характеристик прибыли предприятия или всего транспортного комплекса, либо оборота, а также значений издержек, или аналогичных детерминант. Необходимо только соблюдать требование отсутствия мультиколлинеарности в модели регрессии, то есть при отборе объясняющих переменных следить, чтобы теснота связи факторов, оцененная с помощью

коэффициента корреляции, не превышала тесноту связи соответствующих факторов с результатом. При наличии сомнений и для дополнительной проверки тесноты совместного влияния на результат нескольких факторов рекомендуется использовать показатель «фактор инфляции вариации» (VIF-фактор).

Также необходимо отметить, что на функциональную форму гедонического уравнения цен накладываются не все ограничения экономической теории. Как уже говорилось, можно использовать как линейную, так и полулогарифмическую форму. Аналогично с помощью критерия согласия можно сравнить результаты, основанные на линейной, полулогарифмической и двойной логарифмической формах. Для сравнения альтернативных функциональных форм зависимостей может быть использован метод, известный как преобразование Бокса—Кокса или Бокса—Тидвелла [1]. Процедура Бокса—Кокса состоит в преобразовании анализируемой переменной Y и каждой из объясняющих переменных X в переменных Y^* и X^* соответственно по формулам:

$$Y^* — (Y_i^{\lambda}–1)/\lambda;\ Y_i^*= (X_i^{\lambda}–1)/\lambda,$$

где λ — оцениваемый параметр.

Если $\lambda = 1$ для всех переменных (для Y и для всех X), то функциональная форма является линейной. Если же $\lambda \to 0$ для каждой переменной, то $Y^*_i \to lnY_i$, и $X^*_i \to lnX_i$, что приводит к двойной логарифмической спецификации. Можно также величину λ для Y_i брать другой, чем для всех объясняющих переменных X_i правой части уравнения регрессии, и в этом случае будет иметь место смешанная спецификация; если λ для Y стремится к 0, а для всех X_i равна 1, то в результате получается полулогарифмическая функциональная форма. В процедуре Бокса—Тидвелла для отдельных X допустимо применять разные λ. Важно отметить, что λ не должны ограничиваться только значениями 0 или 1, а могут принимать любые значения из интервала между 0 и 1.

Количественный анализ качества инвестиционного потенциала отдельного транспортного предприятия или транспортного комплекса региона в целом, проводимый по данной методике, необходимо дополнять количественно-качественным анализом качества отдельных компонент инвестиционного потенциала. Это связано углублением анализа и потребностями в определении не только уровневых характеристик качества потенциала, но и выявления проблем и «узких мест» в его развитии. Любая количественная и/или качественная характеристика транспортного комплекса или отдельного предприятия, имеющая отношение к осуществлению и освоению инвестиций, может рассматриваться как элемент соответствующего компонента инвестиционного потенциала в том случае, если она способствует достижению целей. На концептуальном уровне такая методика может быть определена следующим образом. Пусть существует k различных компонент потенциала ($k = 10$ в данном исследовании), у каждого из которых есть m_k разных характеристик качества, обозначаемых R_m. Каждая характеристика инвестиционного потенциала подвергается исследованию на предмет соответствия инвестиционным целям, в результате чего вычисляется матрица соответствия по следующему правилу:

$$F_m = \begin{cases} 1, \text{ если } m\text{-я характеристика k-го компонента соответствует достижению целей} \\ 0, \text{ в противном случае.} \end{cases}$$

Если лимитирующих компонентов достаточно много, например, около 30–40 %, то инвестиционная цель должна быть признана недостижимой при достигнутом уровне инвестиционного потенциала. Другими словами, если качество инвестиционного потенциала транспортного комплекса не соответствует данной цели, то есть неудовлетворительно, подобный анализ проводится для каждой цели, а затем делается вывод по их совокупности.

Таким образом, данный вид анализа позволяет провести неколичественную оценку качества инвестиционного потенциала как всего транспортного комплекса региона, так и его отдельных предприятий, и выявить его лимитирующие компоненты с одновременным анализом внутренней структуры. Несмотря на принципиальную концептуальную сложность инвестиционного потенциала как экономической категории, его измерение возможно на основании сформулированного здесь нового методологического базиса. Данная методология позволяет конструировать систему конкретных показателей оценки качества инвестиций как транспортного комплекса, так и других отраслей и секторов региональной экономики. Получаемая информация является базовой платформой для принятия решений при управлении инвестиционным потенциалом транспорта региона в целом, на которой могут также разрабатываться методы и модели, позволяющие формализовать процесс управления его качеством и сделать его тем самым более обоснованным и результативным.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Берндт Э. Р.* Практика эконометрики: классика и современность. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. С. 130.
2. *Court A. T.* Hedonic Price Indexes with Automotive Examples // Dynamics of Automobile Demand — N. Y.: The General Motor Corporation, 1969.

ПРОТИВОРЕЧИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

А. А. АФАУНОВ

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х. М. Бербекова,
ассистент кафедры «Экономика и финансы»
e-mail: aaa1703@yandex.ru

В статье рассматриваются теоретические и практические проблемы финансового обеспечения развития муниципальной экономики и местного хозяйства в условиях нарастающего кризиса. Важное место отводится проблеме выделения бюджетных средств на финансирование расходов муниципальных бюджетов в кризисный период в рамках рациональной антикризисной политики.

Ключевые слова: муниципальное хозяйство; местные бюджеты; финансирование местного развития; реформа местного самоуправления; антикризисные меры.

Коды классификатора JEL: R51, R58.

Выявление финансовых противоречий формирования муниципальной экономики требует обращения к теоретическим основам развития местного хозяйства. В настоящее время наиболее распространенными являются два подхода. С одной стороны, муниципальное хозяйство представляют как совокупность предприятий и учреждений, относящихся к муниципальной собственности. В таком случае с органов местного самоуправления снимается забота о создании условий для хозяйственного развития территории муниципального образования. С другой стороны, к муниципальному хозяйству относят всю совокупность хозяйств, расположенных на территории муниципального образования, поскольку властные полномочия органов местного самоуправления распространяются на все хозяйствующие, на его территории субъекты. Подобный подход превращает муниципальное хозяйство в муниципальную экономику со всеми вытекающими последствиями в отношениях между предпринимательством и местной властью, в том числе и в вопросах ответственности за хозяйственное развитие территорий.

Для преодоления отмеченных противоречий в подходах к определению сущности муниципального хозяйства ученые и специалисты все чаще стали вводить в его круг критерии «интереса». В таком случае при определении совокупности хозяйствующих субъектов, входящих в состав местного хозяйства, стало необходимо указывать, чьи интересы и потребности удовлетворяет их деятельность. Это привязало совокупность хозяйствующих субъектов, независимо от вида собственности и характера деятельности, к совокупности интересов, представленных на конкретной территории.

Таким образом, в понятие муниципального хозяйства включаются хозяйствующие субъекты как муниципальной, так и иных форм собственности, деятельность которых так или иначе направлена на реализацию коллективных интересов населения данного муниципального образования. Поэтому муниципальная экономика представляет собой совокупность экономических отношений, которые должны находить естественную систематизацию в процессах воспроизводства на уровне домашних хозяйств. Соответственно возникает основа для формирования системы финансовых взаимоотношений, необходимость которых, кроме всего прочего, диктуется обязанностями, возложенными на органы местного самоуправления.

Как известно, основные проблемы местного хозяйства, согласно Федеральному закону от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», связаны с такими вопросами жизнеобеспечения, как формирование, утверждение и исполнение местного бюджета; установление, изменение и отмена местных налогов и сборов поселения; владение, пользование и распоряжение муниципальным имуществом; электро-, тепло-, газо- и водоснабжение населения; содержание и строительство автомобильных дорог общего пользования и соответствующих инженерных сооружений; обеспечение малоимущих граждан, в том числе жилыми помещениями; организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда и создание условий населению для жилищного строительства; организация транспортного обслуживания населения; создание условий для обеспечения жителей поселения услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания; создание условий для организации досуга и массового отдыха населения; организация предоставления дополнительного образования и общедоступного бесплатного дошкольного образования; организация оказания скорой медицинской помощи и первичной медико-санитарной помощи; организация благоустройства и озеленения территории; и это далеко не полный перечень.

Как следует из указанного закона, органы местного самоуправления ответственны прак-

© А. А. Афаунов, 2009

тически за все вопросы обеспечения жизнедеятельности людей. Поэтому проблемы формирования эффективного местного самоуправления — это одни из наиболее социально значимых реформ, и они должны иметь серьезное экономическое и финансовое обеспечение, позволяющее сформировать эффективную структуру местного хозяйства.

Экономическую основу местного развития представляют, во-первых, имущество, находящееся в муниципальной собственности, во-вторых, средства местных бюджетов, в-третьих, имущественные права муниципальных образований. В условиях, когда количество предприятий и организаций, находящихся в муниципальной собственности за годы реформ, сократилось [3], а имущественные права муниципальных образований слабо специфицированы, основным функциональным фактором развития остается местный бюджет.

Расходование бюджетных средств муниципалитетами происходит преимущественно в социальной сфере на поддержание в нормальном состоянии жилищно-коммунальной сферы, части образовательных и медицинских учреждений, санаторно-курортных и физкультурно-оздоровительных комплексов, рекреационных объектов и т. п. Поэтому местное хозяйство выступает в качестве специфического организационно-экономического инструмента реализации социальной направленности национальной экономики, что требует дополнительной концентрации финансовых ресурсов.

До недавнего времени значительная часть этих проблем решалась за счет производственных предприятий, которые и являлись ответственными за предоставление работающему населению социальных услуг. Реструктуризация и приватизация этих предприятий сопровождались активным процессом муниципализации 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. Порой 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 переведенной на муниципальный уровень без соответствующего финансирования.

В какой-то мере определенная логика в таких действиях была, особенно с точки зрения необходимости формирования рыночных отношений, но надо учитывать, что нормативные решения о передаче объектов социальной сферы муниципалитетам принимались 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 муниципализации 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 местного самоуправления сформировал основные проблемы финансирования развития муниципальной экономики.

При этом по мере развития организационных структур муниципальной экономики происходило последовательное сокращение доли валового внутреннего продукта, приходящегося на доходную часть местных бюджетов — с 10,9 % в 1997 году до 5,9 % в 2007 году, а доля расходов местных бюджетов в расходах консолидированного бюджета Российской Федерации за период с 1997 по 2007 годы снизилась с 31,7 % до 17,0 % [2]. Это существенно снизило степень автономности принимаемых на местном уровне решений и повышало административную составляющую в иерархии российской экономики.

Пропорциональная схема дотаций из региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) с использованием показателей фактических или прогнозируемых доходов и расходов бюджетов муниципальных районов предусматривала в 2006 году дотации в размере до 100 процентов, в 2007 году — до 80 %, в 2008 году — до 50 % от общего объема средств этих фондов. Однако, несмотря на такие меры программы реформирования, в структуре доходов консолидированных местных бюджетов существенно возросла доля межбюджетных трансфертов (включающая дотации, субсидии и субвенции), превысившая уровень в 60 % [2].

При этом на фоне ежегодного роста в общем объеме собственных доходов местных бюджетов доли городских округов (в условиях благоприятной экономической конъюнктуры в 2006 — первой половине 2008 годов) и поселений (в связи с ежегодным ростом количества поселений, формирующих бюджеты), доля доходов муниципальных районов в общей сумме собственных доходов местных бюджетов снизилась на 5,9 процента. В абсолютном выражении по собственным доходам произошел рост к уровню 2006 года: по городским округам — на 450,2 млрд рублей, по муниципальным районам — на 232,0 млрд рублей, поселениям — на 113,8 млрд рублей [1].

Общий рост доходов в рассматриваемый период позволил ежегодно перевыполнять первоначально запланированные показатели местных бюджетов. Так, в 2008 году перевыполнение соб-

ственных доходов местных бюджетов составило 25,8 %, в 2007 году — 32,1 %, в 2006 году — 33,6 %. В отдельных субъектах Российской Федерации оно превысило 50 % (в 2008 году — в 8 субъектах, в 2007 году — в 9 субъектах, в 2006 году — в 5 субъектах).

В общем объеме поступивших в 2008 году собственных доходов местных бюджетов налоговые и неналоговые доходы составляют 53,1% (999,0 млрд рублей), межбюджетные трансферты (без учета субвенций из фондов компенсаций) — 46,9 % (881,1 млрд рублей). В структуре собственных доходов местных бюджетов налоговые доходы составляют 38,3 % в среднем по Российской Федерации.

Следует отметить, что в связи со значительной дифференциацией социально-экономического развития муниципалитетов распределение налоговых доходов по типам муниципальных образований осуществляется также неравномерно: в бюджетах городских округов аккумулируется 63,9 % (460,3 млрд рублей) налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов — 29,6 % (213,4 млрд рублей) и лишь 6,5 % (46,7 млрд рублей) в бюджетах поселений. Доля налоговых доходов к уровню 2006 года возросла в бюджетах городских округов на 6,7% или на 193,2 млрд рублей, в результате роста налогооблагаемой базы и в бюджетах поселений на 2,2 % или 26,5 млрд рублей в связи с увеличением в 2008 году количества поселений, имеющих бюджеты.

По Кабардино-Балкарской Республике имеет место существенное различие по исполнению доходов бюджетов городских округов и муниципальных образований (табл. 1).

Таблица 1

Отдельные показатели исполнения доходов городских округов и муниципальных образований Кабардино-Балкарской Республики в 2008 г.

	Всего доходов (руб.)	В том числе безвозмездные поступления от других бюджетов (руб.)	Доля безвозмездных поступлений от других бюджетов (%)
г. Нальчик	2190026432,42	1190411176,01	54,4
г. Баксан	404178025,44	239668404,12	59,3
г.Прохладный	454161255,41	258268170,28	56,9
Баксанский р-н	429728276,15	378968805,86	88,2
Зольский р-н	353883461,90	309298947,21	87,4
Лескенский р-н	213149287,34	183997147,36	86,3
Майский р-н	251131298,33	201029290,11	80,1
Прохладненский р-н	443278493,65	393608586,08	88,8
Терский р-н	366373724,08	312221470,86	85,2
Урванский р-н	433795470,07	359610093,66	82,9
Чегемский р-н	355968775,89	292458653,31	82,2
Черекский р-н	267236550,05	215311092,31	80,6
Эльбрусский р-н	426370274,78	350075734,55	82,1

Таблица составлена по данным Министерства финансов КБР.

Приоритеты финансовой поддержки муниципальных образований в большинстве регионов в течение рассматриваемого периода сместились в сторону предоставления обусловленных межбюджетных трансфертов, перечень направлений целевого использования которых различен и включает субсидии, как на реализацию инфраструктурных проектов в рамках инвестиционных расходов, так и на софинансирование вопросов местного значения текущего характера (содержание органов местного самоуправления, повышение квалификации муниципальных служащих и т. д.). По отношению к уровню 2006 года в 3,5 раза увеличился объем субсидий местным бюджетам, который составил 438,7 млрд рублей. В 2008 году в 51 субъекте Российской Федерации объем субсидий превышал объем дотаций, а в некоторых из них — в десятки раз.

Основными получателями субсидий в 2006–2008 годах являлись бюджеты городских округов (в 2006 году — 42,7 %, в 2007 году — 49,0 % и в 2008 году — 47,3 %) и муниципальных районов (в 2006 году — 52,1 %, в 2007году — 44,2 % и в 2008 году — 43,5 %), что обусловлено перечнем закрепленных за ними полномочий по решению вопросов местного значения. На бюджеты поселений в 2006 году приходилось 5,2 % от общего объема субсидий, в 2007 году — 6,8 %, в 2008 году — 9,2 %.

Если учитывать, что доля доходов муниципальных бюджетов в консолидированном бюджете Российской Федерации составляет немногим более 12 %, то получается, что доходы муниципальных бюджетов существенно меньше объемов вывоза капитала. Так, по прогнозам специалистов Центрального Банка РФ, в 2009 году возможен вывоз капитала из страны до 150 млрд долларов, то есть более 5 трлн рублей, или почти трети от суммы доходов государственного бюджета. По первым оценкам Росстата, ВВП РФ по итогам 2008 года составил 41,5 трлн руб., а доходы госбюджета на уровне примерно 40 % от ВВП составили около 16 трлн руб.

То есть в рамках национальной экономики России создается достаточно средств, чтобы при рациональной антикризисной политике самым серьезным образом поддержать муниципальное хозяйство.

Муниципальные бюджеты должны стать одним из основных получателей средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Потребуется пересмотреть и Бюджетную стратегию Российской Федерации на период до 2023 года, разработанную Министерством финансов РФ в августе 2008 года, в которой вообще не нашлось места муниципальным бюджетам.

Говоря об антикризисных мерах, принимаемых руководством нашей страны, следует подчеркнуть, что буквально в последние месяцы резко усилилось внимание к местному уровню управления муниципальной экономикой. Так, девятнадцатое заседание Совета по развитию малого и среднего предпринимательства при Председателе Совета Федерации ФС РФ (27.04.2009) было посвящено обсуждению вопроса государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса в условиях преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса.

Минэкономразвития планирует в 2009 году увеличить поддержку малого и среднего бизнеса на 6,2 млрд рублей, а всего на эти цели выделить 10,5 млрд рублей. В этом году на каждый рубль от региональной программы 78 регионов РФ получат по 4 рубля федеральных. Такая мера стимулирует регионы к увеличению поддержки предпринимательства на местах. Всего регионы представили для софинансирования 502 мероприятия. Средства в регионы пойдут на антикризисный пакет: грантовую поддержку малого и среднего бизнеса, развитие микрофинансирования, субсидирование процентной ставки в размере не менее 2/3, создание региональных гарантийных фондов.

В текущем году 56 регионов получат средства на грантовую поддержку в объеме 1 млрд 700 млн рублей, что выше показателей прошлого года по числу регионов в 5 раз, по объемам финансирования — в 10 раз. Число заявок на развитие микрофинансирования в 7 раз выше, чем за весь период с 2005 по 2008 годы. Поддержку субсидирования процентной ставки получат 66 субъектов Федерации, в этом году объем предоставляемых им средств увеличился в 25 раз. Создание региональных гарантийных фондов предусматривается в 64 регионах с капитализацией 15 млрд рублей, что даст возможность выдать гарантии по кредитам на 60 млрд рублей.

Постепенно в регионах развитие малого бизнеса стало приоритетным направлением. В частности, в 30 раз вырос бюджет региональных программ в Брянской, Владимирской, Калужской, Калининградской и Липецкой областях. В 15–20 раз — в Камчатском, Краснодарском краях и Ростовской области, в 10 раз — в Вологодской, Воронежской и Кемеровской областях.

Принятие закона, дающего малым предприятиям возможность льготного выкупа арендуемого помещения, уже дало первые результаты — зарегистрировано порядка 500 сделок по всей стране. А это значит, что к концу года число новых собственников достигнет 2 тыс.

Все эти мероприятия непосредственно отразятся на состоянии дел в муниципалитетах. Однако продолжается процесс сокращения доходов муниципальных бюджетов. В среднем по России за первый квартал они снизились на 11 % по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. И это на фоне того, что, как отмечалось, налоговая база местного самоуправления до сих пор остается недостаточной. Межбюджетные трансферты в 2009 году занимают более 31 % в общем объеме доходов местных бюджетов без учета субвенций, направляемых на обеспечение делегируемых полномочий. А для поселений и муниципальных районов эта доля доходит до 60 %. То есть сохраняется высокая зависимость местных финансов от помощи вышестоящих бюджетов.

Учитывая эти факторы, правительство пошло на серьезное увеличение помощи территориям. В новом варианте бюджета объем федеральной поддержки регионов вырос на 36 % по сравнению с 2008 годом. Всего на эти цели выделяется 1 трлн 200 млрд рублей.

В свою очередь региональные органы власти должны сделать все от них зависящее, чтобы поддержать платежеспособность муниципалитетов. В этом контексте важно обеспечить эффективное функциональное взаимодействие крупного, среднего и малого бизнеса в рамках территориальных экономических структур, в том числе посредством опережающего развития инфраструктурных компонентов.

Столь активный разворот антикризисных мер на проблемы муниципального развития требует, чтобы финансовое обеспечение развития местного самоуправления стало важнейшим фактором реализации долгосрочной стратегии развития территорий.

Но при этом следует учитывать, что по данным социологического исследования, проведенного в 2008 году Единым общероссийским объединением муниципальных образований при организационной поддержке региональных советов муниципальных образований, мнения респондентов по наиболее важным и требующим первоочередного решения проблемам местного самоуправления оказались практически однозначными — недостаточность финансовых ресурсов, закрепленных за муниципальным уровнем власти указали 82,9 %.

Противоречия финансового обеспечения муниципальных образований требуют скорейшего преодоления, поскольку они непосредственно отражаются на перспективах становления полноценного местного самоуправления и формировании эффективных муниципальных экономических структур.

ЛИТЕРАТУРА

1. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации за 2006–2008 годы // http: //www.minfin.ru.
2. Отчетность об исполнении бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов // http://www.roskazna.ru/reports/mb.html.
3. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб. / Росстат. М., 2007. С. 349.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

С. К. ШАРДАН

Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия,
кандидат экономических наук, доцент, докторант,
заведующая кафедрой «Экономический анализ»
369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36

В статье рассмотрены проблемы формирования региональной организационно-функциональной структуры государственных закупок. Существующие недостатки объективно обусловлены незрелостью формирующейся системы государственных закупок, период развития которой незначителен, что определяет, в конечном счете, ее низкую эффективность.

Ключевые слова: государственные закупки; продовольствие; регион; управление; структура.

Коды классификатора JEL: R51, R58.

В настоящее время действующая система региональных государственных закупок находится в стадии своего становления. Хотя в существующем институциональном механизме, воспроизводящем практику бюджетных закупок, заложены основные принципы размещения государственного заказа, нерешенным остается целый ряд проблем [1].

Существующие недостатки объективно обусловлены незрелостью формирующейся системы государственных закупок, период развития которой незначителен, что определяет, в конечном счете, ее низкую эффективность.

Именно этим объясняется дефицит накопленного опыта успешного функционирования и развития системы государственных закупок. Поэтому система регулирования и управления государственными закупками на уровне региона продолжает оставаться неполной, причем особо слабо регламентированы вопросы планирования государственных закупок, контроля и ответственности субъектов размещения регионального заказа.

Региональная система государственных закупок, как система экономических отношений, целью которой является качественное и эффективное удовлетворение государственных нужд, должна обеспечивать выполнение следующих основных функций:

— изучение, оценка, прогнозирование и планирование потребностей государственных органов в товарах, работах, услугах в рамках средств бюджета и внебюджетных источников;
— формирование единого правового поля и равных условий осуществления закупок для всех участников системы;
— распределение полномочий, установление ответственности и круга обязанностей между участниками системы бюджетных закупок;
— обеспечение инфраструктуры проведения закупок (информационной, методологической и т. д.);
— определение оптимальных способов удовлетворения государственных нужд в соответствии с законодательством о закупках и другими направлениями политики государства;
— осуществление взаимодействия с рынком поставщиков в рамках справедливого и открытого отбора наиболее экономически выгодного предложения, последующего заключения и исполнения контракта.

Построение и функционирование региональной системы государственных закупок должно обеспечивать соблюдение следующих основных принципов: обоснованность закупок; конкурентность закупок; равное и справедливое отношение ко всем участникам рынка; эффективное расходование средств бюджетов и внебюджетных источников; открытость и прозрачность закупок; подотчетность закупок; ответственность участников процесса закупок [4].

Среди общих требований к системе управления необходимо выделить следующие, наиболее актуальные для региональной системы государственных закупок:

— эффективность выполнения основных функций системы управления: организации, планирования, координации, контроля и анализа;

© С. К. Шардан, 2009

— оптимальность распределения функций, полномочий и ответственности между участниками системы;
— адекватность кадрового наполнения системы управления;
— всесторонний и согласованный (непротиворечивый) характер правового регулирования системы, включающего в себя понятные всем участникам закупочного процесса правила;
— максимально возможное использование автоматизации системы.

Для эффективного функционирования системы, региональная система государственных закупок должна быть органически встроена во все уровни и на тех же принципах иерархии бюджетной системы субъекта РФ (КБР).

Это позволит повысить эффективность системы за счет: ограничения круга задач, решаемых субъектом каждого уровня; упорядочения распределения информации между элементами управления; упрощения отчетности и сокращения числа разновидностей документации; улучшения качества принимаемых решений.

Отличительным признаком иерархического построения региональной системы государственных закупок является неполная централизация управления, которая достигается за счет сосредоточения функций управления на разных уровнях иерархии.

Структура с неполной централизацией управления позволит использовать преимущества централизованных и децентрализованных систем управления и в значительной мере освободиться от их недостатков.

Таким образом, целью предлагаемых преобразований организационно функциональной структуры региональной системы государственных закупок является улучшение ее управляемости и повышение прозрачности путем наиболее эффективного распределения между участниками системы следующих основных функциональных ролей: координационный орган; государственные заказчики; конкурсные комиссии; финансирующий орган [6].

При этом организатор торгов является участником процесса закупок, но не является органом системы, поскольку не принимает самостоятельно каких-либо решений, касающихся функционирования системы.

Рассмотрим на примере Кабардино-Балкарской Республики функции каждого участника региональной системы государственных закупок.

Под координационным органом понимается республиканский исполнительный орган, уполномоченный Правительством Кабардино-Балкарской Республики осуществлять контроль и координацию деятельности государственных заказчиков по формированию, размещению и исполнению, а также организационно-методическое обеспечение государственного заказа Кабардино-Балкарской Республики.

Компетенция координационного органа определяется законодательством Кабардино-Балкарской Республики в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Основными функциями координационного органа должны являться: формирование и развитие региональной системы государственных закупок; проведение анализа состояния, оценки эффективности и контроля функционирования региональной системы государственных закупок; проведение единой и последовательной политики в области государственных закупок; оказание государственным заказчикам методического и организационного содействия в организации закупочных процедур; осуществление сводного планирования закупок в рамках бюджетного процесса; формирование сводной отчетности по исполнению регионального заказа; разрешения споров при обжалованиях, связанных с проведением закупочных процедур; изучение регионального и федерального опыта организации государственных закупок.

Постановлением Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 26 февраля 2005 года № 50-ПП Министерство экономического развития и торговли определен координационным органом в области государственных закупок. В структуре министерства в соответствии с Положением о министерстве выполнение функции координационного органа возложено на отдел государственных закупок Департамента потребительского рынка и государственных закупок.

Структурно Департамент и соответственно отдел находится в непосредственном подчинении заместителя министра. Такое положение нам представляется ошибочным, и считаем, что структурно Департамент должен находиться в непосредственном подчинении министра. Руководитель департамента и сотрудники отдела государственных закупок должны соответствовать квалификационным требованиям в области организации торгов на закупку продукции для государственных нужд.

Таким образом, формирование координационного органа и детализация его функций должны быть закреплены в постановлении Правительства региона об организации закупок и Положении о соответствующем структурном подразделении.

В состав координационного органа рекомендуется включать от 6 до 10 специалистов (в зависимости от объема ежегодных закупок), имеющих образование по закупкам и опыт работы в различных отраслях, по номенклатуре преимущественных закупок региона.

Координационный орган должен быть наделен правом давать предписание государственным заказчикам о передаче функций по организации и проведению закупочных процедур дру-

гим уполномоченным лицам в случае принятия координационным органом решения о целесообразности проведения объединенной закупки.

В данном случае заказчикам предписывается передать функции по организации и проведению соответствующих закупочных процедур одному из них или специализированному организатору [5].

В этом случае государственный контракт (договор) с победителем заключается заказчиком на условиях проведенного отбора.

Под государственными заказчиками понимаются организации (органы власти, а также учреждения и предприятия, находящиеся в государственной собственности), получившие и использующие средства бюджета субъекта Федерации (КБР) на закупку товаров, работ или услуг для государственных нужд.

Основными функциями государственных заказчиков в системе региональной системы государственных закупок являются:

— осуществление прогнозирования и планирования закупок;
— расчет потребности в товарах, работах, услугах в пределах возложенной ответственности и выделенных полномочий;
— определение способов закупок и составление графика закупок;
— организация и проведение процедур закупок в соответствии с действующим законодательством;
— заключение государственных контрактов и контроль их исполнения;
— осуществление приемки товаров, работ, услуг по заключенным государственным контрактам (договорам);
— ведение учета закупок и подготовка отчетности в том числе статистической;
— определение эффективности по каждому факту закупок и по закупкам заказчика в целом.

Организация становится государственным заказчиком и наделяется соответствующими полномочиями по факту выполнения следующих условий:

— установление вышестоящим органом номенклатуры продукции, которую заказчик уполномочен закупать самостоятельно;
— выделение объема финансирования (бюджетных ассигнований) по соответствующей статье расходов.

Важным условием эффективного функционирования региональной системы государственных закупок является формирование полного и прозрачного перечня государственных заказчиков. В данный перечень должны войти все организации, получившие и использующие средства бюджета на закупку продукции для государственных нужд, таковых в КБР насчитывается порядка 250 организаций.

Организации, использующие средства бюджета, условно подразделяются на следующие категории:

— прямые получатели бюджетных средств — органы власти, учреждения и предприятия, чье право на получение бюджетных средств зафиксировано непосредственно в бюджете субъекта (КБР);
— подведомственные организации — органы власти, учреждения и предприятия, которым бюджетные средства выделяются через прямых получателей.

Для прямых получателей бюджетных средств объемы финансирования должны определяются финансирующим органом (Министерством финансов КБР) по согласованию с координационным органом (Министерством экономического развития и торговли КБР). В настоящее время Министерством финансов КБР в рамках формирования бюджета (КБР) самостоятельно, без согласования с координационным органом определяются объемы финансирования прямых получателей бюджетных средств.

Для подведомственных организаций на основе заявок виды закупаемой самостоятельно продукции и объемы финансирования устанавливает вышестоящий распорядитель бюджетных средств.

Формирование и ведение перечня государственных заказчиков должен осуществлять координационный орган. К примеру, в КБР координационным органом такой перечень не формируется и не ведется.

Мы полагаем, что формирование перечня государственных заказчиков следует производить на основании заявлении в адрес координационного органа получателей бюджетных средств, содержащий следующую информацию: сведения о номенклатуре продукции; сведения о выделении им бюджетного финансирования или финансирования из внебюджетных источников по указанной номенклатуре продукции.

Координационный орган в свою очередь: передает сводный перечень государственных заказчиков в орган казначейского исполнения бюджета, который принимает к оплате расходы на осуществление закупок только от включенных в перечень организаций; размещает перечень в открытом доступе, в том числе в электронных СМИ; осуществляет корректировку перечня в оперативном режиме;

Таким образом, право закупки продукции получат организации: которым были определены виды закупаемой самостоятельно продукции и выделены объемы финансирования; заявившие о намерении осуществлять закупки.

В ситуациях, когда нескольким государственным заказчикам выделяются средства на закупку однотипной продукции, при определенных обстоятельствах целесообразно проведение объединенных закупок, что позволит:

— снизить ценовое предложение за счет получения оптовых скидок, оптимизации поставок;
— сократить расходы на проведение закупочных процедур;
— решить проблему нехватки квалифицированных кадров в сфере бюджетных закупок.

В качестве организатора объединенных закупок могут выступать:

— один из заказчиков, закупки которых объединяются;
— негосударственная организация, специализирующаяся на проведении закупочных процедур;
— специализированный государственный организатор или координационный орган.

Решение о проведении объединенных закупок может приниматься добровольно несколькими заказчиками, имеющими одинаковую номенклатуру закупок, и оформляться агентскими договорами или договорами поручения.

Вместе с тем решение о проведении объединенных закупок может быть обоснованно принято координационным органом, который сам может стать организатором таких закупок, либо организатор объединенной закупки может быть назначен из числа объединяющих свои закупки государственных заказчиков или организаторов торгов, ранее отобранных по конкурсу. При этом остальные заказчики на основании уведомления координационного органа будут обязаны заключить договоры с таким организатором на условиях утвержденных администрацией ставок и условий договора.

Выполнение функций государственного заказчика представляет собой специализированную деятельность, требующую от исполнителя наличия комплекса знаний и навыков по размещению и управлению заказом.

Поэтому следует наделить заказчиков правом передачи на договорной основе отдельных своих функций иным юридическим лицам (в том числе негосударственным), специализирующимся на выполнении данных функций.

Государственный заказчик может передавать только следующие свои функции: организация и проведение конкурсных процедур (в том числе при проведении объединенных закупок); подготовка конкурсной документации, проектов договоров с поставщиками, подрядчиками по государственным контрактам; составление плана-графика проведения закупочных процедур; определение эффективности по каждому факту закупок; администрирование и мониторинг исполнения государственных контрактов; инспектирование поставщиков, производителей, подрядчиков в процессе исполнения контрактов; подготовка отчетности (за исключением статистической).

Государственный заказчик может также передать функцию заключения государственного контракта (договора), но только при условии заключения трехстороннего контракта (договора), по которому функции заказчика со всеми вытекающими полномочиями и ответственностью по государственному контракту будет выполнять другая организация, а государственный заказчик будет указан в контракте исключительно как плательщик.

Не подлежат передаче следующие функции: образование конкурсной комиссии, назначение ее председателя, подписание государственного контракта (договора). Решение о победителе конкурса может приниматься только конкурсной комиссией заказчика.

Выбор организации, привлекаемой к выполнению функций государственного заказчика, должен осуществляться на условиях, аналогичных процедуре размещения заказа на закупку услуг. Юридическое лицо, которому передана часть функций заказчика, не может являться участником процедур размещения заказов для государственных нужд, в которых оно выполняет данные функции.

Целесообразность передачи функций заказчика в каждом конкретном случае должна оцениваться заказчиком индивидуально. Поскольку подобная передача, по сути, является контрактацией, оценка должна производиться в соответствии с общими критериями целесообразности применения контрактации [2].

Координационному органу следует предоставить право лишения государственных заказчиков полномочий на осуществление закупочной деятельности и право передачи их другим уполномоченным лицам в следующих случаях:

- при принятии координационным органом решения о целесообразности проведения объединенной закупки;
- при регулярном нарушении заказчиком действующего законодательства.

Выбор организации, привлекаемой к выполнению функций государственного заказчика, должен осуществляться на условиях, аналогичных процедуре размещения контракта на закупку услуг.

К привлекаемым организациям должны предъявляться следующие требования: достаточная квалификация персонала; наличие соответствующего опыта работы; отсутствие заинтересованности в результатах закупочной деятельности, в первую очередь отсутствие аффилированности с потенциальными поставщиками.

Под конкурсной комиссией понимается коллегиальный орган, не являющийся структурным подразделением правительства региона, ответственный за согласование документов и процедур конкурса, за проведение процедур вскрытия заявок и принимающий решение о результатах конкурса [2].

Основными функциями конкурсных комиссий являются:

- согласование конкурсной документации, включая форму контракта и технические требования к закупаемой продукции, согласование способа закупки;
- проведение процедур вскрытия заявок с конкурсными заявками, оценка заявок;
- участие в проведении оценки заявок;
- принятие решения о результатах конкурса, в том числе: о победителе конкурса, о прекращении или отмене конкурса, о пересмотре результатов на основании жалобы, решения органа по рассмотрению жалоб или постановления суда, о проведении повторных торгов [4];
- рассмотрение вопросов участников и обжалований результатов конкурсов в качестве первой инстанции;
- принятие иных принципиальных решений по конкурсу.

Целесообразно законодательное закрепление принципов формирования состава конкурсных комиссий из представителей всех заинтересованных органов администрации субъекта Федерации (КБР) с указанием требований к квалификации отдельных членов комиссий. В состав конкурсной комиссии должны входить в зависимости от ситуации представители следующих организаций:

— государственного заказчика (всех государственных заказчиков при проведении объединенной закупки);
— организатора конкурса (в случае если организатор конкурса не является государственным заказчиком);
— координационного органа (при закупках выше определенного порога стоимости);
— органа, осуществляющего финансирование, софинансирование.

При этом председатель конкурсной комиссии должен иметь образование, связанное с деятельностью в области государственных закупок.

Также в состав конкурсных комиссии могут включаться эксперты, специализирующиеся в области предмета закупки, представители получателей закупаемой продукции. При закупках сложного оборудования, услуг, работ или комплексных объектов обязательно включение соответствующих экспертов. При этом эксперты не должны являться сотрудниками участников конкурса, являться аффилированными лицами или быть связанными с ними моральными или экономическими обязательствами. В случае возникновения подобных обстоятельств такой эксперт должен быть исключен из состава конкурсной комиссии и заменен другим соответствующим квалифицированными экспертом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев М. В., Афанасьева Н. В., Кныш В. А.* Государственные закупки в рыночной экономике / С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. СПб., 2004.
2. *Белов В.* Правовое регулирование размещения государственных заказов // Право и экономика. 2005. № 2. С. 7–9.
3. *Гелбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. М., 1979.
4. Государственный заказ в системе управления социально-экономическим развитием региона // Федерализм. 2005. № 1. С. 31–46.
5. *Шишкова А.* Государственные закупки: от теории к практике // Адвокат. 2002. № 12. С. 51–57.

ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ СИСТЕМЫ ОКАЗАНИЯ ПОЧТОВЫХ УСЛУГ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕГИОНЕ

Н. Б. ГЕРБЕКОВ

УФПС КЧР филиала ФГУП «Почта России»,
директор
КЧР, г. Усть-Джегута, ул. Ленина, 96

В статье рассмотрены задачи развития информационно-коммуникационных услуг ФГУП «Почта России», внедрение инфокоммуникационных технологий в повседневную жизнь населения регионов посредством создания информационных систем работающих совместно с Почтой России.

Ключевые слова: инновационно-ориентированная диверсификация почтовых услуг; информационно-коммуникационные технологии; «КиберПочт@»; пункт коллективного доступа в Интернет (ПКД); информационная система «Бизнес-инкубатор».

Коды классификатора JEL: L87, R11.

Развитие сети Интернет коренным образом изменило экономическую среду, открыло новые возможности для быстрого доступа к информации, обучения и самообучения, эффективного взаимодействия между людьми и организациями в самых различных сферах жизни вне зависимости от географического положения и экономического развития того или иного региона России. Однако преимущества Интернета доступны еще не всем, и мировую общественность все больше заботит проблема «информационного неравенства». Одной из главных причин отставания России от передовых стран в области распространения информационно-коммуникационных технологий является существование физических и ценовых ограничений доступа к информационным сетям для большинства таких пользователей, как социально малозащищенные слои населения. Особенно это относится к сельским жителям и жителям населенных пунктов, удаленных от больших городов и районных центров с развитой системой коммуникаций [2].

Одним из шагов к преодолению «информационного неравенства» в России является создание пунктов коллективного доступа в Интернет (ПКД) на узлах федеральной почтовой связи. Одной из важнейших социально-значимых функций «Почты России» является внедрение инфокоммуникационных технологий в повседневную жизнь малозащищенных слоев население за счет развития спектра информационных услуг, предоставляемых в отделениях почтовой связи регионов России.

На сегодняшний день почта, оставаясь самым доступным средством связи, находит свое место в современном мире информационных технологий и продолжает вносить свой вклад в решение общегосударственной задачи по преодолению информационного неравенства внутри страны путем развития проекта «КиберПочт@». Данный проект направлен на предоставление гражданам доступа в Интернет на всей территории страны, а также получение навыков работы на персональном компьютере. К началу 2008 года в отделениях почтовой связи было установлено более 20 тыс. пунктов коллективного доступа (ПКД) с 40 тыс. рабочих мест, в том числе с высокоскоростными каналами доступа в Интернет — 3 753 ПКД. [5] На всей территории России с 2006 года развитие проекта «КиберПочт@» получило качественно новое наполнение — обеспечение на территории 51 субъекта Российской Федерации.

При этом ФГУП «Почта России» реализует широкий спектр информационных услуг, обеспечивающих социальную функцию и направленных на эффективное взаимодействие граждан с государственными информационными ресурсами (порталы с законодательными и правовыми актами Российской Федерации; правительственные порталы, объединенные в единое информационное гиперпространство — «электронное правительство»; муниципальные порталы — службы занятости, образования, медицины, защиты окружающей среды и т. д.). Для реализации задачи развития информационно-коммуникационных услуг ФГУП «Почта России» принят и внедрен широкомасштабный инвестиционный проект, рассчитанный на закупку стандартных аппаратно-программных средств ПКД, изготовление специализированной мебели, а также их комплексное внедрение во всей филиальной

© Н. Б. Гербеков, 2009

сети [3]. Что касается развития инфокоммуникационных услуг в КЧР, в частности, введения в действие пунктов коллективного доступа в Интернет, то почтовые отделения региона принимают активное участие во внедрении услуги «КиберПочт@». Провайдером интернет-услуг в УФПС является ОАО «RTRomm. ru». В УФПС организован прокси-сервер Интернет, к которому по сети Ethernet подключены пункты коллективного доступа Черкесского почтамта и по арендуемым у электросвязи ADSL модемом подсоединены все районные почтамты. В районах организованы маршрутизаторы учета Интернет-трафика, на которые по коммутируемым линиям выходят отделения почтовой связи, на базе которых организованы пункты коллективного доступа. Данная схема подключения всех ПКД в Интернет-управления обеспечивает стабильность и мониторинг Интернет-трафика работы ПКД и снижает затраты на оплату трафика провайдеру.

Рассмотрим более подробно возможности развития спектра информационно-коммуникационных услуг, предоставляемых почтой, за счет их адаптации к потребностям каждого из представленных выше сегментов рынка почтовых услуг. В частности, предлагается комплекс мероприятий по развитию информационно-коммуникационных услуг почты регионов с учетом потребностей такого сегмента рынка почтовых услуг, как малые предприятия и индивидуальные предприниматели.

Расширение спектра информационно-коммуникационных услуг возможно за счет включения «Почты России» в региональные программы стимулирования развития малого и индивидуального предпринимательства. В этой связи целесообразно использование инфраструктурного потенциала почты в рамках исполнения республиканских целевых программ развития. Это необходимо для стимулирования создания новых малых предприятий и их поддержки в период становления бизнеса, пропаганды идей малого и индивидуального предпринимательства для повышения деловой активности населения и содействия решению проблемы безработицы в регионах. [5]

В рамках данного направления также необходимо совершенствование и развитие инфраструктуры информационной поддержки малого и индивидуального предпринимательства с целью предоставления льготного доступа к информационным ресурсам и продвижения товаров малых предприятий на рынки, включая межрегиональные и международный. Следует организовать сети специализированных веб-сайтов для малого бизнеса, а также создать унифицированные программно-технологические системы информационной поддержки малого предпринимательства.

Для этого в рамках взаимодействия «Почты России» и бизнес-инкубаторов необходимо разработать информационную систему «Бизнес-инкубатор», снижающую транзакционные издержки малых предприятий и обеспечивающую им доступ к необходимым базам данных информации. На рис. 1 представлена схема взаимодействия бизнес-инкубатора и ФГУП «Почта России» в рамках выполнения задач региональной целевой программы «Государственная поддержка и развитие малого предпринимательства в КЧР». Такое взаимодействие, на наш взгляд, будет достаточно эффективным, так как программы развития рассчитаны на долгосрочную перспективу и включают в себя и такой аспект как информатизация субъектов предпринимательства.

В этой связи целесообразно заключить договор между ФГУП «Почта России» и региональной сетью бизнес-инкубаторов. Согласно договора, через пункты коллективного доступа в Интернет в отделениях почтовой связи предпринимателям обеспечат доступ к информационной системе «Бизнес-инкубатор» и другим информационным ресурсам Интернет, а также предоставление ряда финансовых услуг (получение и погашение кредита в режиме удаленного доступа, оплата коммунальных платежей и налогов, приобретение страхового полиса и т. д.). В каждом пункте можно будет не только зайти в Интернет, но и распечатать необходимый текст, воспользоваться справочно-правовыми системами, факсом, ксероксом, ламинатором.

Это позволит освободить часть помещений в офисах бизнес-инкубаторов, которые, в свою очередь, можно предоставить в аренду предпринимателям, тем самым расширив круг клиентов бизнес-инкубатора и снизив арендную плату за квадратный метр. На рис. 1 представлены основные разделы информационной системы «Бизнес-инкубатор».

Раздел «Инфоцентр» должен содержать информацию об изменениях в законодательстве, базу данных о предприятиях региона, базу данных о порядке предоставления кредитов в различных банках региона, контактную информацию обо всех государственных органах и иную информацию. Информационная система, помимо предоставления необходимых сведений предпринимателям, должна обеспечивать полной информацией потенциальных инвесторов. Формирование при «Инфоцентре» базы данных с инвестиционными проектами и бизнес-планами малых предприятий позволит предпринимателям привлекать инвестиции под тот или иной проект.

Рис. 1. Схема взаимодействия ФГУП «Почта России» и регионального бизнес-инкубатора через информационную систему «Бизнес-инкубатор»[1]

Через раздел «Консалтинг» бизнесмен сможет обратиться к различным консалтинговым фирмам региона, попав непосредственно на их виртуальную страничку, где приведены ссылки на интерактивные сайты консалтинговых фирм региона. Это сэкономит время на поиск консалтинговой фирмы, предлагающей в полной мере всю необходимую для предпринимателя информацию и имеющей наиболее оптимальные тарифы. Следует также отметить, что концентрация сайтов консалтинговых организаций региона в рамках одного портала позволит повысить уровень конкуренции между консалтинговыми агентствами и расширит круг их потенциальных клиентов. WEB-услуги бизнес-инкубатора заключаются в разработке для малых предприятий собственных интерактивных сайтов в Интернете, создание электронных торговых площадок или Интернет-магазинов с последующим их размещением в разделе «Электронная витрина». Этот раздел Виртуального бизнес-инкубатора позволит предпринимателям региона освоить новый способ общения с потенциальными клиентами через всемирную сеть, расширит круг клиентов, позволит проводить рекламные кампании в Интернете.

Использование в рамках виртуального бизнес-инкубатора подсистемы «Виртуальная приемная» даст возможность предпринимателям в режиме удаленного доступа наладить интерактивную связь с властными структурами. Подсистема «Виртуальная приемная» предусматривает осуществление приема граждан руководителями различных государственных органов. Прием может осуществляться конфиденциально, так как информация будет передаваться в зашифрованном виде. Кроме того, прием может быть официальным в тех случаях, когда стороны обмениваются электронными документами, подписанными ЭЦП. Наличие такой подсистемы позволяет строить демократические отношения между предпринимателями и властными органами [7].

Подсистемы «Интернет — торговый дом» и «Электронная витрина» позволят предпринимателям региона размещать свои предложения и заключать сделки купли-продажи в режиме удаленного доступа.

В настоящее время «Почта Росси» обладает достаточным информационным и инфраструктурным потенциалом для модернизации и расширения своих услуг, за счет внедрения системы электронного документооборота. Например, те же услуги «товары почтой» и «Интернет — торговый дом» были бы более восприняты экономическими субъектами, в случае если бы участники сделки могли подписывать договор электронной цифровой подписью (ЭЦП). Конкурентным преимуществом ФГУП «Почты России» в данном вопросе в сравнении с уже существующими удостоверяющими центрами обслуживающими электронные ключи является широкая сеть почтовых отделений, позволяющая ей объединить большой круг клиентов, владеющих ЭЦП в рамках одного удостоверяющего центра.

[1] Составлено на основе анализа возможностей информационной системы РЭОС. www.reos.ru.

Удостоверяющий центр ФГУП «Почта России» должен обеспечивать формирование электронных сертификатов подчиненных центров во всех регионах страны и конечных пользователей. Задачей удостоверяющего центра является определение политики выпуска цифровых сертификатов: выдача их и аннулирование; хранение информации, необходимой для последующей проверки правильности сертификатов. В число приложений, поддерживающих инфраструктуру управления открытыми ключами должны входить: защищенная электронная почта, протоколы платежей, электронный обмен информацией, защита данных в сетях с протоколами IP, электронные формы и документы с электронной цифровой подписью [4].

На наш взгляд, для продвижения услуги электронный документооборот, маркетинговый отдел почты должен донести до клиентов преимущества использования электронного документооборота и электронной цифровой подписи. Для большинства предприятий и учреждений, функционирующих в режиме удаленного доступа, одной из наиболее острых проблем организации деловых процессов в области административно-управленческой и хозяйственной деятельности является неудовлетворительное состояние текущего делопроизводства и документооборота. Решить проблему можно, внедрив систему электронного документооборота с использованием электронной цифровой подписи, которая позволит существенно ускорить и упростить создание, сбор, обработку, систематизацию, накопление, хранение, распространение и предоставление информации. В частности, внедрение единой системы обмена информацией, электронного документооборота и делопроизводства в рамках любой организации, позволит обеспечить:

- ❖ автоматизацию процессов документационного обеспечения управления, включая реализацию согласованной работы нескольких канцелярий, обработку входящей и исходящей корреспонденции, управление прохождением внутренних распорядительных, организационных и информационно-справочных документов, а также процессы ознакомления с документами;
- ❖ формирование плановой и оперативной отчетности, связанной с делопроизводством и документооборотом;
- ❖ возможность управления в рамках организации процессами согласования документов, формирования поручений на выполнение тех или иных заданий, предоставления информации различным службам и подразделениям, регистрации документов, обращений различных типов;
- ❖ создание единого информационного пространства организации;
- ❖ хранение и динамичное обновление данных о структуре и работниках организации, поддержку механизма делегирования полномочий;
- ❖ создание основы для формирования баз знаний и корпоративных информационных хранилищ организации, в которых накапливаются связанные между собой информация и данные, представленные в виде текстов, графической информации, форм и таблиц, аудио- и видеоданных;
- ❖ эффективный обмен знаниями и информацией как внутри структурных подразделений организации, так и между ними [1].

Использование электронной цифровой подписи (ЭЦП) в электронном документообороте предоставляет новые возможности и открывает новую эпоху развития делопроизводства и документооборота. По своей сути ЭЦП — это аналог личной подписи сотрудника (заверенной печатью), который служит для заверения электронных документов. Гарантией однозначной авторизации подписанного электронного документа и невозможности подделки такой подписи является специальная криптографическая функция, лежащая в основе алгоритма выработки ЭЦП. Высокий уровень сервиса конечного пользователя при использовании ЭЦП достигается за счет автоматизации проверки ее корректности, метки времени получателя или квитирования о доставке, наличия необходимых регламентов по разбору конфликтных ситуаций и др. [7]

Применение ЭЦП придает электронному документу юридическую значимость наравне с документом на традиционном бумажном носителе.

Гарантией конфиденциальности электронного документа является специальное обратимое криптографическое преобразование (шифрование). Документ по заранее определенному правилу преобразуется в криптограмму (нечитаемый текст) и передается корреспонденту, который выполняет обратное преобразование и получает исходный текст.

Автоматизированная система защиты документов от несанкционированного доступа позволяет обеспечить высокий уровень надежности, исключающий возможности ошибок и злоупотреблений со стороны персонала, гарантирующий строгий учет и доступ к информации в соответствии с политикой безопасности компании, реализующей контроль за обработкой документов в режиме реального времени.

Применение криптографических средств защиты делает использование электронных документов более безопасным, чем бумажных, и, кроме того, снижение влияния человеческого фактора на процесс учета обращения с электронными документами увеличивает степень безопасности системы.

Таким образом, перевод документооборота в органах власти на автоматизированную систему электронного документооборота и делопроизводства открывает новые технические и

технологические возможности обеспечения пересылки документов между организациями, заменяет традиционную систему пересылки бумажных документов по почте. При этом, безусловно, при предоставлении почтой услуги электронного документооборота должны быть сохранены ключевые свойства существующей системы почтовой рассылки:

- ♦ защищенность отправления;
- ♦ строгая адресность отправления;
- ♦ гарантированность доставки отправления адресату [1].

Подводя итоги по данному параграфу, следует отметить, что на сегодняшний день существует целый ряд возможностей для расширения почтовой службой региона спектра предоставляемых информационно-коммуникационных услуг.

Нами проанализирована возможность участия почтовой службы в Региональной целевой программе «Государственная поддержка и развитие малого предпринимательства в КЧР». Выполнение почтовыми отделениями части функции региональных бизнес-инкубаторов позволит, на наш взгляд, снизить бюджетные затраты на реализацию данной Программы, а также повысит доходы почты от реализации проекта КиберПочт@.

Также видится целесообразным расширение спектра информационно-коммуникационных услуг почты за счет активизации работы по внедрению на предприятиях, организациях региона электронного документооборота и практики использования в экономической деятельности электронной цифровой подписи. Инфраструктурный потенциал Почты России, ее разветвленная сеть почтовых отделений и пунктов коллективного доступа в Интернет позволяет организовать конкурентоспособный Удостоверяющий центр по обслуживанию сертификатов электронной цифровой подписи, объединяющий владельцев ЭЦП со всех регионов России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Борисенко В. А.* Обеспечение электронного документооборота между организациями и органами государственной власти. Федеральный справочник связь и информатизация в РФ. М.: Центр стратегических инициатив, 2003. С. 258.
2. *Генкин И. Е., Гоголева В. В., Грехов Л. И.* Программа Киберпочт@ (Первые итоги и перспективы). Новые информационные технологии в почтовой связи. Федеральный справочник «Связь и информатизация в РФ». М.: Центр Стратегических инициатив, 2002.
3. Годовой отчет ФГУП «Почта России за 2006». М., 2007. С. 54.
4. *Котов Г. И., Михалев С. Н., Разовский Л. А., Грехов Л. И.* Новые информационные технологии в почтовой связи. Федеральный справочник «Связь и информатизация в РФ». М.: Центр Стратегических инициатив, 2003. С. 240.
5. Приложение к Постановлению Правительства Карачаево-Черкесской республики от 27.10.2005 № 332. Республиканская целевая программа «Государственная поддержка и развитие малого предпринимательства в КЧР» на 2006–2008 годы.
6. Отчет ФГУП «Почта России» за 2006 г. Наши услуги всегда доступны, всегда рядом. М., 2006. С. 61.
7. *Тамбиев А. Х.* Уникальная комплексная, многофункциональная информационная система. М.: МИТС, 2006. С. 17.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

О. Ю. СВИРИДОВ

Южный федеральный университет,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Настоящая статья посвящена выявлению причин и особенностей возникновения системных рисков и развития мировых экономических кризисов в условиях финансовой глобализации, оказывающей негативное воздействие на национальные рынки, вызывая «эффект домино», когда деформация устойчивости одной компании вызывает риски ликвидности у другой.

Ключевые слова: мировой экономический кризис; глобализация; однополярный мир; кондратьевские волны; техноценозы; критика либеральной концепции развития экономики; рецессия; риски ликвидности банковской системы.

Коды классификатора JEL: F01, F36.

Причиной возникновения системных рисков и возникновение кризисов в глобальной финансовой экономике является распространение технологий копирования форм и инструментов взаимодействия глобальных финансовых игроков. Сам факт такого копирования модели развития финансовых институтов навязывался глобальными операторами финансового рынка.

Одной из важных предпосылок таких кризисов является реализация принципа финансовой открытости национальных экономических систем, который служит краеугольным камнем всей идеологии современной модели глобализации. Этот принцип резко ослабляет национальные государства, ограничивает их суверенитет и возможности регулирующего и направляющего воздействия на финансы и экономику. Но именно они являются основной защитой общества и экономики от угроз бесконтрольного роста мирового финансового «пузыря».

Давление кризиса на жизненный уровень населения, рост безработицы могут привести к постепенному отказу от принципа открытости и, соответственно, к формированию региональных, экономических центров, альтернативных сложившейся глобализационной структуре. Примером могут служить напряжения, возникающие в Европейском союзе, в котором новые члены из Восточной Европы нуждаются в более активной роли государства.

В начале кризиса, к сожалению, российское правительство несколько опоздало с принятием экстренных мер по стабилизации ситуации на финансовом рынке. Отчасти это связано с определенными пробелами в законодательной базе, отчасти с нестандартностью самой ситуации. В результате принятие решений запаздывало по сравнению с изменяющейся информацией. Вероятно, также сказался недостаточный опыт мониторинга информации с рынков акций, производных инструментов и облигаций.

Сегодня необходимо формирование новой модели развития глобальной экономики, а для этого должны произойти изменения в самой экономике. С нашей точки зрения, наряду с мерами по увеличению ликвидности банковской системы, необходимо принять меры по целевому поддержанию курсовой стоимости акций. В первую очередь это касается бумаг наиболее надежных эмитентов. События сентября 2008 года подтверждают тезисы о высокой интеграции финансовых рынков России в экономику страны и о необходимости создания в России мирового финансового центра.

Российские элитные группы фиксируют функциональные провалы сегодняшнего государства на жизненно важных направлениях социального развития: уменьшение разрыва в доходах между богатыми и бедными; решение проблемы доступного жилья; обеспечение права на справедливый суд; развитие здравоохранения. Кроме того, экспертами отмечается: «преобладание негативных и крайне негативных оценок обнаруживает сферы явного неблагополучия в таких государственных делах, как обеспечение свободных выборов, развитие образования, установление и поддержание единых рыночных правил, обеспечение личной безопасности граждан, защита права частной собственности; также велико в элитных группах недовольство тем, как государство определяет национальную экономическую стратегию» [2].

В сознании российских элитных групп укоренились представления о норме развития в экономике, политике и социальной сфере. Например, модель государственного капитализма, лоббируемая и частично уже реализуемая на высшем уровне государственного управления,

© О. Ю. Свиридов, 2009

отнюдь не имеет широкой поддержки в российских элитных группах, которые в своем абсолютном большинстве ориентированы на нормальный капитализм с общими, действительно государственными правилами игры, благоприятствующими честной конкуренции и широкому развитию национального предпринимательства.

Выделяются следующие приоритеты развития, которые поддерживаются большинством национальной элиты:

- ❖ приоритетность государственных инвестиций в развитие человеческого капитала;
- ❖ коррекция стратегии реформы ЖКХ;
- ❖ развитие самостоятельности местного самоуправления.

Если опираться на теорию кондратьевских длинных (50-летних) волн, 2008 год не должен стать началом длительного спада (или периодом минимальных темпов роста) мировой экономики, характерного для периода смены технологических укладов. На наиболее низкую точку длинной волны (конец понижательной фазы третьего технологического цикла) пришлись первые годы Великой депрессии начала 30-х годов. Скорее, кризис 2008 года следует рассматривать только как сигнал о сломе повышательной фазы 50-летнего цикла, соответствующего пятому технологическому укладу. Начало доминирования этого уклада, который характеризуется развитием и распространением целого комплекса технологий, в частности электронной промышленности, вычислительной, оптико-волоконной техники, программного обеспечения, телекоммуникации, роботостроения, производства и переработки газа, информационных услуг, датируется 1980–1990-годами.

К числу ключевых технологий, характеризующих данный уклад, следует отнести также разработку и беспрецедентно широкое развитие и применение технологий в сфере финансов — производных финансовых инструментов, деривативов, хеджирования, фьючерсных соглашений и т. п. К этим же технологиям относится систематическое применение специфических «оранжевых» технологий мирного установления доминирования западной политико-идеологической системы в периферийных странах. До наиболее низкой точки дна пятого кондратьевского цикла остается, возможно, еще 15–25 лет.

Этим выводам не противоречит концепция исторической смены гео-, техноценозов академика С. Ю. Глазьева [3]. По идеологии она близка к концепции кондратьевских волн и соответствующих им технологических укладов. Однако эта концепция включает ряд представлений и факторов биологической эволюции и распространена на всю письменную историю человечества. В концепции, в частности, отражена важная роль смены главного «критического энергоносителя» при смене техноценозов.

Автор выделяет за период письменной истории (7 тыс. лет) шесть сменяющих друг друга ценозов. Конец периода доминирования каждого из них характеризуется нарастанием трудностей в добывании и использовании главного «критического энергоносителя» (повышением его стоимости) и поддержанием, обслуживанием всей связанной с ним инфраструктуры, демографическими проблемами, а также нарастанием разрыва между элитарными и люмпенизированными частями населения. Образуются армии так называемых «лишних людей», мир распадается на регионы, в каждом из которых идет поиск новых энергоносителей и образцов жизненного уклада, обеспечивающих выживание и экспансию в новые геоклиматические зоны.

Для последнего, господствующего в настоящее время техноценоза, начавшегося во второй половине XIX в., «критическим энергоносителем» является нефть. В докризисные годы (2006–2008 гг.) мировые цены на нефть были столь высоки, что ряд заменителей нефтепродуктов оказался сопоставим с ними по экономической эффективности. На выявление наиболее приемлемых энергоносителей нового уклада (неодинаковых в различных геоклиматических зонах) и дорогостоящую замену всей инфраструктуры, связанной с использованием нефтепродуктов, потребуется не менее 10–20 лет.

Начиная с 1970-х годов, ведущими странами Запада были приняты идеология либерального фундаментализма и политика, направленная на ослабление роли государства в управлении экономическим развитием. Если человечеству удастся в переходный период к новому техноценозу избежать военных столкновений и войти в состояние многополярного мира, то разные регионы (полюса) покажут разнообразные тренды развития.

Резкое падение мировых цен на нефть в августе—ноябре 2008 года (со 150 долларов до 40 долл. за барр.) связано, прежде всего, с бегством «горячих» денег из виртуальной торговли нефтяными контрактами (лопнул очередной «пузырь»). Однако в нем есть и более фундаментальная составляющая — снижение спроса на нефть в результате ожидания рецессии в США и кризисного сокращения мирового производства и уровня жизни.

Если удастся уберечь экономику США и мира от разрушительного хаоса, подобного Великой депрессии 1929–1933 годов, то кризисное падение спроса на нефть и тенденции снижения нефтяных цен скоро кончатся, и возобновится их рост (скорее всего, не такой галопирующий, как перед кризисом).

Современный глобальный экономический кризис, начавшийся как банковский, быстро перерос в общефинансовый (падение биржевых котировок) и распространяется на реальный сектор. Одной из стран, где падение производства окажется очень значительным, являются

именно США, что, скорее всего, будет означать конец эпохи однополярного мира, которая после кризиса должна смениться обозначившейся регионализацией и повышением экономической, политической, цивилизационной роли альтернативных полюсов.

Огромное превышение денежно-финансовых капиталов по сравнению с капиталами материальными, физическими, возможность гигантских масс и потоков этих капиталов моментально перемещаться из одного сектора человеческой активности в другой, из одной страны — в другую лишают современный мир устойчивости и надежности, создают постоянную угрозу локальных и глобальных срывов, разломов (кризисов и катастроф), подрывают финансовую и общеэкономическую стабильность.

Глобализация, способствуя распространению новых финансовых инструментов, обеспечила переход от равновесия финансового рынка к кризисно-трансформационной модели развития. Трансформация индустриального общества в постиндустриальное переплетается с завершающим этапом очередного длительного (полувекового) экономического цикла (такие циклы анализировались Н. Кондратьевым, И. Шумпетером и др.).

Обе эти трансформации имеют свои специфические особенности, принципиально отличающие их от воспроизводственных циклов и кризисов, которые исследовал К. Маркс и советские экономисты. Основная специфика состоит в том, что, в отличие от последних, оба происходящих ныне перехода носят преимущественно структурный характер.

Полувековые экономические циклы являются пульсирующей формой преобразования производственной и финансовой сферы. В ходе каждого цикла происходит взаимная увязка всех этих преобразований в единую модель развития. Каждый такой цикл имеет свои ведущие отрасли (например, текстильная, машиностроительная, химическая промышленность) и модификации механизмов хозяйственного регулирования.

Переход от одного к другому длительному циклу — это многоплановый структурный процесс, в ходе которого происходит глубинное преобразование производственно-технических и организационно-управленческих структур, меняется характер и функционирование хозяйственного механизма.

Преобразуется не одна или несколько отраслей, а весь хозяйственный комплекс, производственная сфера, коммуникационная инфраструктура, организационно-управленческие методы и структуры, механизмы хозяйственного регулирования. Для такого перехода требуются большие накопления капитала, повышенная мобильность всех ресурсов, преобразование всего организационного, культурного и мировоззренческого контекста развития.

В такой период ломаются прежние связки хозяйственных субъектов, многие устоявшиеся пропорции, нормы и стандарты, взаимосвязи и взаимозависимости, рассыпается большинство устоявшихся закономерностей. Прежние распределительные механизмы уступают место многочисленным новым каналам распределения ресурсов и богатств. Если оперировать понятиями нелинейного анализа, — наступает стадия бифуркации и последующей самоорганизации хозяйственной системы.

Переход от индустриального к постиндустриальному обществу — то масштабное и продолжительное явление. Оно предполагает, в частности, инкорпорирование в анализ происходящих процессов интеллектуального фактора (информации, знаний, творчества) как самостоятельного элемента хозяйственного развития. Одновременно идет процесс глобализации — расшатывания сложившихся национально-хозяйственных комплексов и формирования на отдельных участках (особенно, финансовом) глобального рынка. Эти и другие составляющие перехода к постиндустриальному обществу (и, особенно, их лимиты и взаимодействие) еще далеко не изучены.

Нарождающийся в настоящее время новый длительный цикл характеризуется, в частности, формированием крупного кластера отраслей высокой технологии и сферы обслуживания. По мнению К. Омае, наиболее удачливыми новыми корпорациями последних двух десятилетий являются те, которые сами, производя высокие технологии, обеспечили им применение в сфере услуг и информатике [5]. Этим определяется стремительное развитие обеих сфер.

В докризисный период среди представителей нелиберальной концепции было принято считать, что ослабление государственного вмешательства в экономику и устранение барьеров свободному передвижению товаров, услуг и капитала приведут к формированию более эффективного глобального рынка. Вместе с тем представления о глобальном финансовом рынке основываются на опыте функционирования национальных рынков, которые обусловлены определенным государственным регулированием, сравнительно однородным экономическим и правовым пространством, общим культурным и историческим наследием.

Одной из важнейших особенностей последних десятилетий является резкое обострение конкурентной борьбы как между корпорациями, так и между государствами. В немалой степени это является преднамеренным результатом политики либерализации, приватизации и устранения барьеров свободному передвижению товаров, капиталов и услуг, настойчиво проводившейся сторонниками неолиберализма.

В условиях современно глобального кризиса возникают новые формы протекционизма («добровольные экспортные ограничения», антидемпинговые разбирательства). Поощряется

развитие передовых конкурентоспособных предприятий и отраслей. Большинство стран разрабатывает новые стратегии развития и промышленной политики.

Также в условиях современного кризиса быстро меняются организационно-управленческие основы деятельности хозяйственных субъектов. Неопределенность, порождаемая научно-техническим прогрессом и глобализацией, толкает многих ведущих производителей на путь децентрализации и перекладывания неизбежного риска на формально независимые предприятия.

Реорганизация ведущих хозяйственных субъектов сопровождается созданием множества новых каналов установления зависимости и контроля (рыночными, формализованными, и нерыночными, неформальными методами). Преобладающей становится организационно-управленческая структура (на микро- и макроуровнях), при которой компактное руководящее ядро (в котором сосредоточены административный и финансовый контроль, стратегические научно-технические исследования) окружено пестрой периферией субподрядчиков и консультативных фирм.

Если попытаться выявить основные этапы длительного хозяйственного цикла, то можно говорить о прохождении через следующие фазы:

1) кризис предшествующей модели развития, поиск на микроуровне новых технических и организационно-управленческих решений;
2) внедрение новой продукции и изобретений;
3) образование разрастающихся сегментов новой взаимоувязанной совокупности обновленной продукции, технологий, ресурсной базы, средств связи и коммуникаций, организационно-управленческих структур и механизмов регулирования и согласования (пропорции);
4) относительно стабильное развитие на новой основе (преобразование отстающих частей экономики);
5) столкновения преобразований с экономическими и неэкономическими ограничителями;
6) кризис (бифуркация) и переход к новому циклу.

Конкретные формы и особенности глобализационных процессов до финансово-экономического кризиса определяются политикой либерализации, дерегулирования и приватизации, активно проводившейся более четверти века западными странами. Это способствовало сокращению ряда важнейших социально-экономических функций государства (макроэкономическое регулирование, социальная защита обездоленных и др.).

В докризисный период было принято считать, что основным участием иностранцев в процессе накопления в США является скупка ценных бумаг; при этом не учитываются огромная утечка мозгов (в пользу США) и скупка патентов, вклад которых огромен.

В условиях перехода от одного длительного цикла к другому с большой остротой встает вопрос о механизмах сопряжения обособленных, специализированных, технологически и производственно взаимосвязанных хозяйственных субъектов. При современном уровне общественного разделения труда актуальность этого вопроса очевидна. Исторически известны четыре таких механизма, каждый из которых претерпевает свою сложную эволюцию. Теоретически они, как правило, рассматриваются раздельно. На практике же они взаимодействуют в различных сочетаниях.

Во-первых, это единая собственность, при которой централизованно иерархически насаждается продуманная взаимоувязка отдельных производителей. Чем крупнее и сложнее хозяйство, тем труднее обеспечить на такой основе эффективное взаимодействие.

Во-вторых, различные формы интеграции и взаимодействия предпринимателей для утверждения своего монопольного положения на определенном участке мирового рынка или для объединения сопряженных мощностей, потенциалов и/или рынков сбыта (современные стратегические партнерства).

В-третьих, государство своими разнообразными вмешательствами в хозяйственную жизнь создает самые различные механизмы сопряжения как на микро-, так и на макроуровнях. В одних случаях государство непосредственно берет на себя функции распределения ресурсов и инвестиций, в других — оно по-разному подправляет, модифицирует действия рынка и конкуренции.

В-четвертых, — последние по счету (ввиду необходимости рассмотреть их подробнее), но не по значению, — это свободный рынок и конкуренция.

Эффективное современное хозяйство требует сочетания всех рассмотренных выше механизмов сопряжения хозяйственных субъектов. Односторонняя ориентация на рынок и необузданную конкуренцию привела к расшатыванию самого рыночного механизма, к росту его нестабильности, непредсказуемости и разрушительности. Обострение конкуренции, разнонаправленность развития стран финансового центра и периферии в условиях растущей взаимозависимости стран, отраслей и хозяйств способствовали реализации глобальных рисков и возникновению финансового кризиса.

Современный финансовый кризис приведет к смене существующей модели развития мировой экономики. Если раньше рост потребления в США финансировался за счет накоплений

развивающихся стран, то теперь эти государства направят все внимание на внутренние рынки. Большое многообразие мнений на причины экономического кризиса действуют противоречиво: чем больше вариантов объяснений, больше сомнений как у ученых, так и у политиков.

Например, А. Меркель отмечала в 2008 году, что, позволив крупнейшим банкам и другим финансовым институтам работать без достаточного контроля и управления со стороны государства, «США поступили безответственно по отношению ко всем мировым рынкам» [1].

Кредитный кризис трансформировался из американского финансового кризиса в глобальный экономический. Достаточно полная теория современного финансового кризиса была разработана российскими экономистами О. В. Григорьевым, А. Б. Кобяковым и М. Л. Хазиным еще в 1997–2001 годах [4].

Развитие кризиса показало, что финансовая глобализация не создает благоприятных факторов для развития локальных экономических систем и национальных финансовых институтов вследствие усиления системных рисков. В условиях интеграции российской экономики в систему глобальных отношений финансовые технологии и инструменты глобальных игроков способствовали формированию зависимого положения у российских банков и других компаний от своих ресурсов и производных инструментов.

Теория кризиса основывается на двух основных положениях. Первое из них было разработано политэкономией XIX века в рамках развития трудовой теории стоимости и состоит в том, что продукт труда распределяется между двумя факторами производства — трудом и капиталом — неравномерно.

Капитал рассматривает продукт труда как свою частную собственность, и, как следствие, владельцы труда не получают за него необходимое возмещение. Таким образом, имманентной, неотделимой проблемой капитализма является постоянное ускоренное приращение капитала.

Рост спроса при капитализме неминуемо отстает от роста капитала, что, если не принять специальных мер, обесценивает последний, как непосредственно, в виде товаров, так и опосредованно, из-за снижения его эффективности. Последнее вызвано тем, что уменьшение объема прироста спроса по отношению к приросту капитала ведет к уменьшению объема прибыли на каждую единицу нового капитала.

В условиях кризиса инвесторы изымали средства из формирующихся рыночных фондов, что вынуждало взаимные фонды продавать ценные бумаги. Хеджевые фонды и другие финансовые институты в условиях разворачивающегося кризиса продавали активы, чтобы уменьшить долги.

Опыт глобального развития показывает, что проблема усиления рисков неустойчивого развития в условиях финансовой глобализации тесно связана с ролью банков. В каждой стране имеются своя банковская система и органы ее регулирования; они взаимодействуют друг с другом сложными путями, образуя международную банковскую систему.

Некоторые крупные банки настолько активно занимаются международными операциями, что их называют международными банками. Часто они владеют банками других стран или занимаются во многих странах, например, потребительским кредитом. Большинство стран, охваченных нынешним кризисом, имели, однако, относительно закрытые банковские системы, то есть лишь немногие банки в них принадлежали иностранцам.

Международные и национальные банки связаны между собой кредитными линиями, определяющими рамки, внутри которых они могут заключать определенные сделки, например с валютой, процентные свопы и т. п. Международные и национальные банки могут быть также связаны долгосрочными кредитами. Как кредитные линии, так и ссуды фиксированы в долларах или другой твердой валюте. В странах, где валюта формально или неформально была привязана к доллару, национальные банки и заемщики, реализуя модель финансового поведения, исходили из того, что эта привязка сохранится.

Переход от одного длительного цикла к другому нуждается в мобильности ресурсов и огромных накоплениях. Не случайно на каждом таком этапе в истории наблюдался всплеск относительной самостоятельности финансовой сферы, возникали новые финансовые институты и перераспределительные механизмы, бурно росла спекуляция и обострялась борьба за монопольные позиции и ренту.

Специфика современного этапа финансовой глобализации заключается в формировании крупнейших мировых финансовых центров (МФЦ), не только сконцентрировавших у себя значительную финансовую мощь, но и являющихся кредиторами большинства хозяйственных субъектов, а также центрами сосредоточения информации об их состоянии.

Важным дополнительным фактором могущества этих центров является значительное распространение кредита, огромная рециклируемая задолженность государств, муниципалитетов, корпораций и домашних хозяйств. МФЦ существенно меняют критерии экономических решений и мотивацию хозяйственной деятельности в сторону более краткосрочных операций и извлечения сиюминутной прибыли. В немалой степени они способствуют оттоку инвестиций из производственной сферы в финансово-спекулятивную.

В известной мере это соответствует нуждам развития научно-технического прогресса, но подрывает долгосрочные перспективы хозяйства. Возможно, центральной задачей дальнейше-

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 3

го посткризисного развития экономики станет восстановление сотрудничества производства и финансов.

Глобальный кризис в России развернулся, прежде всего, как кризис в банковской сфере. Правительство планомерно выделяет денежные ресурсы, чтобы несколько стабилизировать ситуацию. Финансовый пузырь необеспеченности перекатывался из одного сектора экономики в другой, оставляя след в миллиарды долларов (сфера IT, финансисты, строительство).

Когда финансовый пузырь перешел в строительный комплекс цены на услуги и материалы (метал, цемент, СМР) выросли в несколько раз. Российские банки способствовали тому, чтобы у потребителей появились деньги, которые инвестировались в приобретение недвижимости. Рост недвижимости, обеспеченный ипотечным кредитованием, еще больше разогнал цены.

Следует отметить, что финансовые ресурсы, которые пришли на российский рынок, были привлечены российскими финансово-кредитными институтами с глобального рынка. Деньги, появившиеся на российском рынке, были эмиссированы ФРС и инвестированы в развивающиеся рынки.

Смена моделей роста — это смена бизнес-стратегий, поворот на 90 градусов, который практически всегда сопровождается масштабными кризисными явлениями. Экстенсивный цикл начался в 1970-х, предыдущий интенсивный — в 1930-х, с той самой великой и ужасной депрессии. И сейчас, по сути, такой же закономерный процесс перестроения на интенсивный лад. Вопрос остается только в продолжительности и интенсивности этого процесса.

Опыт антикризисного регулирования показал, что в целом банки адаптировались к рисковым условиям на глобальном и локальном финансовых рынках. В частности, решены острые проблемы с текущей ликвидностью. Но остались проблемы, среди которых, например, долгосрочное фондирование банков, вопросы, связанные с ростом просроченной задолженности, развитие информационной составляющей в управлении рисками. Финансово-кредитные институты очищают балансы от проблемных активов, создавая свои фонды аккумулирования «токсичных долгов».

Опыт развития глобального финансового рынка показывает, что при выходе из кризиса можно ожидать увеличения число небанковских кредитных организаций, микрофинансовых организаций и кредитных кооперативов.

Кризис выявил низкую эффективность регулирования финансового рынка, прежде всего, темпы роста «плохих» долгов не уменьшаются, несмотря на то что большинство банков провели их ревизию и определили, какие заемщики не смогут заплатить, а каким можно реструктуризировать кредит. В первом случае банк обращает взыскание на заложенное имущество, а во втором пролонгирует кредит, договариваясь об условиях его погашения с заемщиком. Появились фонды стрессовых активов, которые нацелены на скупку долгов. Кризис способствовал перераспределению собственности, с рынка уходят неэффективные менеджеры и владельцы бизнеса.

Ожидается, что отечественная экономика с помощью кредитных организаций освободится от неконкурентоспособных экономических агентов, произойдет перегруппировка рисков и начнется строительство новых предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. А. Меркель обвинила власти США в безответственности //РБК. 2008. 21 сентября. http://top.rbc.ru/politics/21/09/2008/247125.shtml
2. *Афанасьев М.* Элита развития: Запрос на новый курс//Ведомости. 2008. № 178 (2200). С. 3. 22 сентября.
3. *Глазьев С. Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993. Гл. 5. С. 39.
4. *Кобяков А., Хазин М.* Закат империи доллара и конец Pax Americana. М.: ТЕИС, 2003.
5. *Ohmae K.* The Invisible Continent. Four Strategic Imperatives of the New Economy. N. Y., 2000. P. 28.

ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ

Н. В. ПЕЛИХОВ

Югорский государственный университет,
кандидат физико-математических наук, проректор по внешним связям и развитию
e-mail: N_Pelikhov@ugrasu.ru;

А. В. РОДИОНОВА

Югорский государственный университет,
аспирант, стажер-исследователь Центра инновационного развития,
e-mail: A_Rodionova@ugrasu.ru

В настоящей работе рассматривается ряд системных проблем в управлении университетами, ведущих к стагнации в образовании, и концептуальные подходы к их решению.

Ключевые слова: целевые ориентиры; инновационно ориентированная научно-образовательная среда; инновационная образовательная программа; обновление знаний; системный подход.

Коды классификатора JEL: I23, O15.

Современный бизнес в конкурентном противостоянии все больше усиливает потребность в инновациях, исследованиях, знаниях своих специалистов. В себестоимости все большего числа производимой продукции мирового рынка впрямую или косвенно неуклонно растет доля освоенного интеллектуального ресурса. Эти вопросы достаточно убедительно были сформулированы в работе Лундвалла Б.-А (2007), где отмечалось, что, «поскольку альтернативой инвестированию в высшее образование является перманентная стагнация, мы обращаем внимание на два момента. Во-первых, как организовать высшее образование таким образом, чтобы разорвать порочный круг стагнации и низкого спроса на выпускников вузов. Во-вторых, как выработать общую стратегию для оживления национальных инновационных систем, которая включает в качестве неотъемлемого элемента инвестиции в высшее образование» [1]. В несколько ином контексте, но эти, же вопросы просматриваются в работе Р. Нельсона и Е. Фелиса (1966) [5].

В настоящей работе рассматривается ряд системных проблем, которые в управлении университетами обсуждаются достаточно часто, но лишь в качестве некоторых концептуальных приложений к еще более общим дискуссиям о судьбах высшего образования России. Любопытно, что зачастую в принятии решений о направленности последующих управленческих действий в модернизации системы образования преобладают скорее административные полномочия, нежели технологии системных построений, целевым образом выводящие ее из состояния стагнации.

Между тем перенос акцентов на поиск системных решений дает возможность выхода на построение принципиально новых технологий создания инновационных образовательных программ, адаптированных к периоду фактического применения знаний для производства конкурентоспособной инновационной продукции нарождающимся перспективным бизнесом.

К одной из основных дилемм в университетском управлении России можно отнести определение целевой направленности их развития, возникшее, наверное, одновременно с самими университетами, но получившее наибольшую актуальность в наши дни — в связи с ускорением изменений в среде.

Можно выделить два полярных ориентира в формировании целей развития университетов. Первый из них сориентирован на удовлетворение собственных амбиций и формирование некоего значимого статуса университетов в регионе, стране, международном сообществе, оставляя потребности внешней среды вторичными. В этом случае университеты развиваются как самодостаточные организации, предполагая, что повышение собственного имиджа и престижа будет способствовать востребованности предлагаемых услуг. Потребности внешней среды (в частности, своего региона) удовлетворяются лишь постольку, поскольку университеты в ней уже существуют сами по себе.

Другой подход закладывает в основу целеполагания ориентир на максимальное удовлетворение потребностей внешней среды, ее различных целевых групп. Собственные амбиции, напротив, отодвигаются на второй план и рассматриваются как производные от степени фак-

© Н. В. Пелихов, А. В. Родионова, 2009

тической удовлетворенности потребностей внешней среды.

Выбор того или иного подхода легко просматривается при анализе официальных целей в программах развития университетов, разработавших таковые. При этом ясно, что университеты, не имеющие таких программ и, соответственно, не определившие своих целей, еще более отдалены от системных подходов в своем развитии.

Вместе с тем, согласно теории открытых систем, организация (университет) представляет собой совокупность (систему) взаимосвязанных подсистем, помещенных в окружающую их сверхсистему — среду. Открытость системы означает связь со средой, цель системы — отвечать на запросы этой среды [6].

Такой подход предполагает реализацию второго варианта, когда университеты естественным образом встраиваются в среду их окружения, обеспечивая потребности различных социальных и экономических групп в реализации их интересов и потребностей. К тому же выводу приходит и Лундвалл Б.-А. в своих рекомендациях менее развитым странам создавать университеты, встроенные в региональный контекст [1].

Внешняя среда университета чрезвычайно многообразна. Территориально это может быть региональный, государственный или международный уровень. Различны, как по своей природе, так и по предъявляемым к университету запросам, сами субъекты: население, федеральные, региональные и местные органы власти, бизнес, социальная сфера.

Не исключено, что по широте спектра целевых групп, активно удовлетворяемых услугами университетов, можно вводить параметры, характеризующие их универсальность. Это может стать основой формального определения и классификации образовательных учреждений.

Целеопределение университета на интересы широкой совокупности целевых групп повышает их естественную устойчивость во внешней среде — в случае каких-либо ее существенных изменений. В ответ на такую политику университетов внешняя среда становится более зависимой от них, проявляет большую заинтересованность в их устойчивом развитии, реагирует встречными дополнительными инвестиционными потоками.

Следует ожидать, что справедливо и обратное: в случае ограниченной реакции университетов на потребности внешней среды, столь же ограниченной становится и реакция среды на потребности и перспективы развития университетов. Эта ситуация аналогична той, что можно встретить в биологических системах. Когда отдельный элемент биологической системы начинает самозамыкаться, ограничивая свою роль в удовлетворении потребностей других элементов системы, последняя либо, находя резервные возможности, изолирует данный элемент организма, либо вообще постепенно отторгает его.

Вторая дилемма университетов: чему учить и как учить? Основная суть проблемы сводится к следующему: давать ли учащимся университетов только общие широкие знания, с тем чтобы выпускник мог адаптироваться к разнообразному спектру потребностей рынка труда, или же давать, помимо общей широкой, узкопрофильную подготовку под конкретные потребности производственной и социальной сферы. Для упрощения последующего описания выделим лишь ту часть целевых групп университетов во внешней среде, которая, в конечном счете, ответственна за производство конкретной рыночной продукции: бизнес.

На первый взгляд, этот вопрос вряд ли может сопровождаться трудностями системного характера. Между тем, в наиболее характерной для российских университетов модели продвижения знаний в бизнес и далее — в инновационный продукт, можно увидеть серию системных разрывов и серьезных трудностей, тормозящих продвижение знаний в те звенья производственной сети, которые отвечают за своевременное создание и обновление инновационной продукции.

Налицо — явный разрыв между заказчиками образовательных услуг (государством на федерально-региональном уровне, населением) и конечными потребителями услуг университета (бизнесом). Одни заказывают услуги, отражая уровень потребностей заказчиков с учетом сложившегося консерватизма системы, другие потребляют производимую продукцию университетов с надеждой, что получаемые знания помогут им не просто решить свои кадровые потребности, но и обеспечить своевременный выход на рынок с конкурентоспособной инновационной продукцией. Запросы бизнеса на входе системы образования практически не учитываются. Он вынужден строить свои механизмы отбора необходимых ему кадров из некоего «облака» выпускников с общими знаниями, формируемого университетами.

Органы власти призваны отражать интересы общества, но по природе своей консервативны, поэтому не могут своевременно реагировать на меняющиеся условия. Временной период от осознания необходимости принятия решения до его реализации довольно продолжительно. Так, разработка государственного образовательного стандарта занимает несколько лет, в течение еще ряда лет он является определяющим в подготовке квалифицированных специалистов. За это время на рынке может произойти не одно кардинальное обновление продукции.

Население в момент выбора учебного заведения (а это абитуриенты и/или их родители) не всегда имеет четкое осознание собственных потребностей, а тем более — запросов среды. Это наглядно подтверждается повышенным платежеспособным спросом на получение образования по юридическим и экономическим специальностям. Для университетов это, естественно,

выгодно. Ведь для обучения не требуется дорогой материально-технической базы. В результате экономика испытывает кадровый голод в инженерах и перенасыщена юристами и экономистами. Эти диспропорции особенно остро сказались на социально-экономической ситуации в стране в период кризиса. Кроме того, следует заметить, что в рамках действующего законодательства университету достаточно сложно своевременно реагировать на изменения во внешней среде, необходимо искать и разрабатывать адекватные механизмы.

Отсутствие связи между университетом и бизнесом приводит к тому, что выпущенная из университетов масса квалифицированных (по оценкам ГАК) специалистов не адаптирована к потребностям рынка труда. Бизнесу приходится разрабатывать собственные системы «фильтрации», отбирая в потоке дипломированных специалистов наиболее близких к его потребностям. О полном удовлетворении ожиданий бизнеса говорить сложно. Зачастую здесь срабатывают личностные качества и возможности претендентов (часто не зависящие от полученного образования) и далеко не всегда деловые характеристики, знания, навыки и умения. Естественно, инновационное развитие отходит, в лучшем случае, на второй план.

Мировая практика знает и другие, более жесткие системные связи между университетами и бизнесом. Примером тому могут служить связи университетов с бизнесом, сложившиеся в отдельных вузах Германии, когда обучение строится уже на входе в образовательную систему на основе трехсторонних договоров бизнеса, университета и поступающих абитуриентов [см., например, 4].

Под инновационно-ориентированной научно-образовательной средой мы имеем в виду пространство законодательно и/или нормативно регламентированных взаимосвязей и взаимоотношений субъектов науки и образования (включая систему управления), характеризующееся: способностью массового и непрерывного производства инновационно привлекательного кадрового потенциала, рыночно и социально перспективной наукоемкой продукции; динамичным и устойчивым взаимодействием с бизнесом, производственной и социальной сферой, отвечающим темпам их инновационного развития, обновления инновационной продукции (товаров, работ, услуг) и инновационных процессов [2, с. 44].

Основными ориентирами развития университета должны стать:

- ❒ приоритетная ориентация в постановке конкретных образовательных и научных программ на стратегические интересы и ориентиры развития бизнеса и власти;
- ❒ отражение фактических перспективных потребностей бизнеса и власти в необходимых компетенциях выпускников (на период фактического применения знаний, сегодня — это 2015–2020 гг.);
- ❒ разработка механизмов обновления конкретных знаний с темпами, не ниже темпов изменения потребностей в их применении на производстве;
- ❒ разработка технологий взаимозаинтересованного взаимодействия с бизнесом на всех этапах научно-образовательного процесса;
- ❒ выход на договоры стратегического партнерства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лундвалл Б.-А.* Высшее образование, инновации и экономическое развития // Материалы 5-й международной конференции «ГЛОБЕЛИКС-РОССИЯ-2007: развитие национальных и региональных инновационных систем для повышения конкурентоспособности и качества жизни — партнерство государства, науки, образования и бизнеса (теория, проблемы, опыт и перспективы)». Саратов : СГТУ, 2007. Т. 3. С. 40–59.
2. *Пелихов Н. В., Реутов Ю. И.* Развитие инновационной научно-образовательной среды Ханты-Мансийского автономного округа — Югры : монография. Ханты-Мансийск : Полиграфист, 2008.
3. *Пелихов Н. В., Родионова А. В.* Управление университетом в условиях интенсификации мобильности интеллектуального потенциала // Новые тенденции в международной академической мобильности и формировании инновационной образовательной среды России. Ростов н/Д : Изд. ЮФУ, 2007. С. 256–261.
4. Inhalte des Studiengangs BWL-Bank [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ba-heidenheim.de/BWL-Bank.105.0.html
5. *Nelson R. R., Phelps E.S.* Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth // American Economic Review, 1966. 56(1/2). P. 69–75.
6. *Sporn B.* Adaptive University Structures. An Analysis of Adaptation to Socioeconomic Environments of US and European Universities. London; Philadelphia: Jessica Kingsley Publishers, 1999.

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS
ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ

2009
Том 7
Номер 3
(часть вторая)

Редакционно-издательские работы выполнены
ИП С. В. Шаповаловым

Сдано в набор 20.08.2009. Подписано в печать 28.08.2009.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 37. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 294.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии