ISSN 2073-6606

ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

TERRA ECONOMICUS

7 ТОМ

3 номер

Часть 3

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

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

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

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Татуев А.А. Нарастающий кризис регионального развития России 7
Лаптев С.В. О возможностях и путях перехода к инновационной модели развития российской экономики . . . 14
Ковалевский Д.В. О модели Скарфа с механизмом динамики цен Курно-Шубика 18
Оганесян А.А. Методологические координаты институционального анализа 21
Алдонкина Ю.Н. Перспективные направления развития государственного управления в России 25
Гашенко И.В. Теоретические основы определения критериев оптимальности в моделях налогообложения . . 28
Анесянц Ю.С. О гипотезах информационной рыночной эффективности и их практическом применении. 35
Валентейчик Д.В. Эффективность использования трудовых ресурсов на предприятиях сферы услуг 39
Вороной С.П. Интеграция моделей сбалансированной системы показателей и предельной эффективности бизнеса как индикатор качества оценки эффективности деятельности компании 42
Бондарец М.С. Изучение отрасли инвестиций на фондовом рынке как набора потребностей его агентов 46
Савельева Л.В. Антимонопольная политика как фактор реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года 48

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Чешев А.С., Александровская Л.А. Основы финансового регулирования природоохранной деятельности на мелиоративных системах 52
Елисеева Т.П., Валентейчик Д.А., Маркулес А.В. Повышение эффективности бизнес-процессов территориального энергетического формирования за счет внедрения информационной системы SAP R/3 55
Гунина Е.Н. Экономические предпосылки трансформации интегрированных корпоративных структур в электроэнергетике РФ 59
Акишин А.Б. Государственные антикризисные меры в банковской отрасли экономики России 64
Жесткова С.Р. Предпринимательские риски деятельности строительной организации муниципалитета в условиях конкурентной среды 67
Еделев Д.А. Исследование современных тенденций развития отечественной сферы услуг 71
Таймасханов Х. Об основных аспектах государственного регулирования агропромышленного производства 75
Романова Л.М., Баль Н.В. Инновационные подходы к управлению предприятиями питания 79
Савчишкина Е.П. Система управления персоналом – залог эффективной деятельности организаций сферы гостеприимства 82
Сильченко Т.Ю. Точность экономических расчётов при обосновании управленческих решений в производственных системах промышленных предприятий 86
Овчинникова Н.Г. Социально-экономические аспекты становления сельскохозяйственного землепользования 90
Федорова С.Н. Анализ основных эколого-экономических проблем сферы тепловой энергетики в современных условиях 94
Хахук Б.А. Спрос на продукцию сельского хозяйства в современных условиях 97
Попова Э.М. Разработка инновационной структуры управления бизнес-процессами угледобывающего холдинга. 99
Мальченков Д.М. Эволюция концепции управления стоимостью и особенности ее применения для целей управления государственной долевой собственностью. 102
Юдин А.А. Инструменты и технологии целеориентированного управления операционными бизнес-процессами финансовых организаций 108
Языков М.С. Классификация параметров управления торгово-закупочной системы 111
Ильичева Л.А. Роль государства в стимулировании развития ипотечного кредитования в России 115
Зелинская М.В. Возможности матричной формы организации учета в системе региональных счетов 119
Амалиев Б.А., Блюм М.А., Идигова Л.М. Комплексное влияние факторов, определяющих оценку персонала компании 122
Домбровская О.А., Таймазов Э.В. Развитие промышленной политики современной России 125
Мамбетова Ф.М. Формирование перспективной инфраструктуры зернового рынка. 128
Исаев С.Н. Информационное управление рисками как системообразующий фактор формирования информационной безопасности хозяйствующих субъектов 131
Калашникова Н.А. Основы муниципальной эколого-экономической геосистемы в современных условиях 134
Романов С.Е. Реализация антикризисных технологий управления ликвидностью финансовых компаний . . . 137

Сторожук И.Н. Механизм обеспечения экономической безопасности коммерческих банков. 140
Сердюкова Н.К. Внутренний туризм: актуальные вопросы управления и развития 144
Сикоева Н.А. Совершенствование кредитной работы в учреждениях банка 147
Бабенко Л.Н. Состав лиц, участвующих в деле по спорам в сфере землепользования 151
Ашхотов Э.Ю., Бевов Р.К., Гладкова Е.В. Экологические и экономические аспекты выбора технологии переработки (утилизации) биоэтанольного производства. 154
Литвиненко Д.А. Формирование перспективных структурированных продуктов в условиях финансового кризиса. 157
Переяслова И.Г., Бодрухин К.Н. Мониторинг развития производственных систем: диагностика системы управления знаниями 160
Погорельская Т.А. Система управления знаниями предприятия: проблемы построения и оценки эффективности 163
Кесян Г.В. Обоснование индикаторов эффективности инвестиционной политики машиностроительных предприятий 166
Крюков М.М., Близно Л.В. Информационно-аналитический инструментарий эколого-ориентированного устойчивого развития. 169

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Адель Сагар Мохсин Ливия – состояние и перспективы экономического развития 172
Елисеева Т.П., Маркулес А.В. Стратегическое бизнес-планирование затрат на производство в муниципальных и территориальных топливно-энергетических системах 176
Поляков В.Г., Зубкова И.Ю. Строительство крупных промышленных комплексов на принципах государственно-частного партнерства как фактор формирования конкурентноспособности региона. 179
Царева Н.В. Экономика регионов и ее доходная устойчивость 183
Чернявская С.А. Особенности территориальной структуризации в «экономике пространства» 185
Дахкильгова Д. М. Роль миграций в контексте целей долгосрочного экономического развития регионов России 188
Гладнев Д.В. Государственная региональная политика: стратегия развития регионов ЮФО 190
Керефов М.А. Социализация региональной экономики 194
Елисеева О.В. Экономическая структура города: специфика, факторы формирования и качественные особенности. 198
Жуков В.А. Стратегическое регулирование региональной составляющей национальной транспортной системы. 201
Зелинская М.В., Прохорова В.В. Информационные ресурсы развития региональной экономической системы. 205
Карпова Н.В. Основы рационального природопользования в условиях различных территориальных образований 209
Литвиненко И.Л., Акперов И.Г. Методологические основы формирования программ регионального развития с учетом влияния ТНК. 212
Причина О.С., Фатеева С.В. Финансово-инвестиционные стратегии региона 215
Климов Д.В. Экономические инструменты управления пространственным развитием территорий 218
Таймасханов Х., Таймасханов З. Особенности развития продовольственных рынков в условиях реформирования аграрной сферы экономики. 221
Причина О.С. Системный подход к управлению комплексным развитием региона 224
Прохорова В.В. Возможности структурной организации мезоуровня экономических отношений 227
Семашко Е.Г. Природа налоговой составляющей результатов экономической деятельности на макро- и мезоуровнях 230
Маремкулова Р.Н. Конкурентоспособность муниципальных образований: спецификация объекта и базовых категорий. 233
Миргородская О.И. «Средний слой» в системе рыночных отношений. 237
Назирова Я.И. Межбюджетные отношения и совершенствование бюджетной политики в регионе. 240
Мохова Е.А. Современное состояние малого бизнеса Южного федерального округа 243
Нагоев А.Б. Теоретические аспекты повышения роли региональной экономической политики 246
Вазагов В.М., Хурмагов И.А. О системном подходе в управлении развитием особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации — Кавказские Минеральные Воды 250

Коваленко П.П. Превентивные управленческие мероприятия как вариантный путь совершенствования риск-менеджмента аграрной отрасли региона 254
Литвиненко И.Л. Влияние деятельности ТНК на социально-экономическое развитие региона (на примере Ростовской области) 257
Колодин А.В. Формирование городских агломераций как фактор экономического развития региона. 262
Амалиев Б.А., Идигова Л.М. Кадровое обеспечение программ развития нефтегазовой промышленности Чеченской Республики 265
Чефранов С.Г., Сидорчев В.В. Кибернетический подход к оценке устойчивости региональных социально-экономических систем 268
Саркаров Н.Т. Роль и значение инвестиционной деятельности российских регионов в обеспечении устойчивого экономического развития 272
Свиридов О.Ю. Роль роль антикризисной стратегии развития в формировании конкурентных преимуществ банков и интегрированных финансовых групп 275

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Евченко Н.Н. Механизмы взаимодействия с субъектами внешнеэкономического комплекса региона: опыт экономико-социологических исследований. 278
Кетова Е.В. Международная конкурентоспособность фирм Юга России в условиях мирового финансового кризиса 284
Раевский В.А. Развитие российско-германских экономических отношений в условиях глобализации 288

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Таймасханов Х., Садыков Х. О роли высших учебных заведений в развитии малого и среднего бизнеса Чеченской Республики 292
Романенко Н.М., Хусайнова Л.А. Основные тенденции в развитии и финансировании образования в период экономического кризиса 295
Коняхина Н.М. Методологические проблемы оценки эффективности управления системой образования 299
Погосова В.В. Организационно-экономические аспекты формирования стратегии развития системы образования в регионе 301

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**

НАРАСТАЮЩИЙ КРИЗИС РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

А.А. ТАТУЕВ
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
доктор экономических наук, профессор,
e-mail: tatuev232@mail.ru

В статье рассматриваются теоретические и практические проблемы кризиса регионального развития России. Выявлены исторические предпосылки и современные особенности этого кризиса. Определены основные организационно-экономические инструменты модернизации региональных экономик.

Ключевые слова: региональная экономика; кризис регионального развития; дифференциация уровня производства валового регионального продукта; бюджет модернизации.

Коды классификатора JEL: R11, R13.

В последнее время появляется все больше оптимистических заявлений представителей политических и научных структур о том, что появились признаки начала выхода страны из поразившего весь мир глобального кризиса. Этому есть действительно объективные предпосылки в функционировании финансового и реального секторов. Вместе с тем на региональном уровне кризисные процессы нарастают, о чем говорит хотя бы продолжающееся увеличение количества дотационных регионов, что становится острейшей проблемой российского экономического развития.

По сути дела, в настоящее время самым острым вопросом последовательно становится проблема российских регионов, которая полностью выявилась именно в условиях наступившего кризиса. Если в последние предкризисные гг. за счет растущего потока валюты от сырьевого экспорта региональные бюджеты были основательно поддержаны, то сейчас эти возможности резко сократились.

Существенную роль в поддержке регионов играло увеличение финансирования приоритетных национальных проектов, основные сегменты которых, т. е. образование, здравоохранение, строительство жилья и сельское хозяйство, непосредственно и благоприятно сказывалось на развитии территорий. Однако при значительном ограничении ресурсов федерального бюджета на ближайшие гг. возможностей прикрывать нерешенность проблем самодостаточного регионального развития становится все меньше.

В данном контексте хотелось бы обратить внимание на интереснейшую статью о современных проблемах российского регионального развития, опубликованную во втором номере журнала [9]. В ней хорошо показаны дифференциация в социально-экономическом развитии регионов и в производстве валового регионального продукта, увеличение роли административного ресурса в развитии территорий и ряд других моментов.

Но проблема, поставленная в содержании указанной статьи, на наш взгляд, гораздо шире и выходит далеко за рамки институциональной регионалистики. В отраженных автором тенденциях просматриваются более серьезные проблемы нарастания кризисных явлений в региональном развитии. Например, подчеркнуто, что во время подъема в середине первого десятилетия XXI века не были сглажены усиливающиеся центробежные тенденции.

С этих позиций, без претензий на полноту охвата проблемы, хотелось бы продолжить рассмотрение острых вопросов в направлении, во-первых, исследования основных факторов нарастающей региональной кризисной дифференциации и, во-вторых, поиска неотложных и эффективных организационно-экономических инструментов преодоления разрушительных тенденций.

В настоящее время известно множество типов экономических кризисных процессов, начиная от теории солнечных пятен и до наиболее распространенных ныне инновационных теорий. Всесторонне исследованы сырьевые, энергетические, валютные, финансовые, политические, структурные и многие другие типы кризисов. Активно исследуются циклы, связанные с обновлением активной части основного капитала, основных капитальных благ, с технологическими флуктуациями, с колебаниями в сфере движения финансовых ресурсов и т. п.

В то же время следует обратить внимание, что среди множества теоретических подходов практически отсутствует направление, связанное с теоретической разработкой региональных кризисов, что особенно актуально для российской экономики, отличающейся большими пространственными параметрами.

Прежде всего, хотелось бы подчеркнуть особую сущность кризисов регионального развития, которые имеют иное содержательное и формальное наполнение. Главной характеристикой таких кризисов является не традиционная цикличность, связанная с абсолютными параметрами сокращения и роста объемов производства (которые часто тоже имеют место), сколько длительное отставание экономической динамики, нарастание разрывов (или, согласно западной терминологии, так называемого «гэп», т. е. непреодолимой пропасти, расстояния). Это приводит к отрицательным совокупным миграционным тенденциям на территории — оттоки труда, капитала и инвестиций становятся устойчиво преобладающими. На этом фоне развиваются и явления, присущие традиционным экономическим кризисам — высокий уровень процента, блокирующий использование сбережений на инвестиции, перенакопление готовой продукции инвестиционного назначения, увеличение безработицы, понижение средней заработной платы, сокращение спроса на предметы потребления и услуги потребительского назначения, что дополнительно способствует сокращению производства и раскручиванию так называемой «спирали кризиса». Все это распространяется и на региональные составляющие.

Соответственно, описание этих кризисов более адекватно через экспоненциальные тренды, чем через

© Татуев А. А., 2009

волнообразные циклические колебания. По своей сути региональные кризисы не соответствуют ни коротким, ни средним, ни длинным циклам, у них своя временная и пространственная характеристика. При этом в процесс региональных кризисов могут оказаться вплетенными любые другие типы кризисов, что делает ситуацию еще более трудно разрешимой, более затратной и продолжительной по времени.

Поэтому разработка теории региональных кризисов — одно из наиболее актуальных направлений исследований в области регионалистики, практическая востребованность которых будет только усиливаться.

В рамках данной статьи хотелось бы только отметить, что обострения региональных кризисных тенденций вызываются общими экономическими кризисами, но выход из них происходит по другой траектории. Поскольку поиском этих траекторий практически занимались крайне мало, то и действенность российских антикризисных мер, за исключением выделения дополнительных средств регионам, оказывается незначительной.

Кроме того, следует обратить внимание и на то, что многие существенные особенности кризисных процессов в мире и в российской действительности значительно смещены как по времени, так и по содержанию. Например, есть множество версий экспертов и ученых о так называемой второй волне кризиса. В последнее время опасений этой второй волны заметно поубавилось. Однако, по нашему мнению, эта волна уже набрала силу, но не там, где ее ждут (т.е. в финансовой сфере и сопряженных секторах), — она пошла по региональной составляющей.

Причины такого положения дел кроются как в исторических процессах, так и в современном рыночном реформировании.

Если проанализировать период между кризисом конца прошлого столетия и настоящим (т.е. период с 1998 по 2007 гг.) по динамике валового регионального продукта (ВРП) и обеспеченности основными фондами (ОФ) в расчете на душу населения, что представлено в табл. 1, то видно, что разрывы по показателям последовательно нарастали. В том числе и в самые благоприятные гг. для российской экономики. Например, по Кабардино-Балкарии производство ВРП на душу населения в 1998 г. составляло 43,0% от общероссийского уровня, а в 2007 — 28,4 %.

Региональные кризисы неравномерно распространяются по территориям. Сейчас российский региональный кризис локализовался в Южном федеральном округе. Но по тенденциям, представленным в табл. 1, достаточно хорошо просматривается, что в ближайшее время он с высокой долей вероятности распространится на территории Сибирского и Приволжского округов.

Приближаются к точке перелома Дальневосточный и Северо-Западный округа, т. е. формируется тенденция распространения регионального кризиса широким фронтом по всем западным, южным и зауральским регионам.

Как следует из данных приведенных в табл. 1, по показателям валового регионального продукта в расчете на душу населения уже наблюдаются многократные различия. Самые простые линейные тренды динамики этих показателей на среднесрочную перспективу показывают неизбежную тенденцию к усилению существующей дифференциации. Наиболее тревожная динамика показателей складывается по Южному федеральному округу, существенно отстающему от всех остальных округов.

При этом надо подчеркнуть, что линейные тренды по своим прогнозируемым последствиям являются самыми мягкими, поскольку если использовать другие разновидности трендов, например экспоненциальный, то прогнозный уровень различий окажется просто катастрофическим.

Расчеты корреляционной зависимости между изменениями параметров производства валового регионального продукта и обеспеченностью основными фондами показывают тесную зависимость по всем выбранным регионам, превышающую уровень (табл. 1). Поэтому, на наш взгляд, при большом количестве факторов, оказывающих влияние на производство ВРП (низкое качество менеджмента, рост коррупционных связей, усиление этноэкономических процессов, чрезмерная концентрация финансовых ресурсов в федеральном центре и др.), важнейшим является уровень обеспеченности основными фондами.

Это подтверждается и дополнительным рассмотрением показателей валового регионального продукта и основных фондов не только на душу населения (как это принято в статистике применительно к ВРП), но и в расчетах на одного занятого в региональной экономике и на одного экономически активного жителя, что дает несколько более выраженные значения. Так, например, по Кабардино-Балкарии производство ВРП на одного занятого составляло в 1998 г. 64,9% от общероссийского уровня, а в 2007 г. — 35,8%; на одного экономически активного жителя — соответственно 56,9% и 31,4%.

Таким образом, нарастающий разрыв по производству ВРП последовательно снижается по показателям на одного занятого, на одного экономически активного и на душу населения. Следовательно, обеспеченность основными фондами существенно зависит от демографических характеристик населения региона.

Как видно из данных табл. 2, разрыв в обеспеченности регионов основными фондами существенно увеличивался в гг. последних советских пятилеток. Соответственно нарастали предпосылки для последующего, пореформенного регионального кризиса. Однако концентрация средств, направляемых на создание основных фондов по ограниченному кругу регионов, имела в советское время определенные основания, так как региональные экономики развивались в рамках единого народнохозяйственного комплекса. Поэтому ряд преимуществ от концентрации и специализации производительных сил получали все регионы.

Последовавшее разрушение единого народнохозяйственного комплекса, который формировался на протяжении 50-х-80-х гг. в бывшем союзном государстве, происходило в основном в форме приватизации, цена которой должна определяться и с учетом региональных последствий. Этот процесс был запущен с позиций его целесообразности для формирования рыночной экономики. И тут мы входим в сферу бесконечных дискуссий представителей разных направлений экономической науки.

Не занимая никакой крайней позиции в спорах на эту тему, отметим сухую статистическую ссылку, содержащуюся в материалах Счетной палаты. Времени, прошедшего с начала трансформационных преобразований в России, и полученных финансовых ресурсов было вполне достаточно, чтобы реализовать изначальные цели —

Таблица 1

Отдельные показатели экономического развития по некоторым регионам РФ (составлено по [11–14, 20])

	Валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения				Основные фонды (ОФ) на душу населения				Коэффициент корреляции между ВРП и ОФ
	1998		2007		1998		2007		1998-2007
	руб.	в% к РФ	руб.	в% к РФ	руб.	в% к РФ	руб.	в% к РФ	
Российская Федерация	15371,1	100,0	198816,5	100,0	96602,2	100,0	425204,4	100,0	—
Центральный федеральный округ	16564,4	107,8	277135,3	139,4	94840,7	98,2	494496,6	116,3	0,9935
Московская область	12329,5	80,2	196130,6	98,7	73503,5	76,1	441804,1	103,9	0,9979
г.Москва	33887,4	220,5	643733,1	323,8	125126,5	129,5	909514,3	213,9	0,9863
Северо-Западный федеральный округ	16592,8	108,0	206153,6	103,7	102378,5	106,0	460812,0	108,4	0,9929
г.Санкт-Петербург	18024,9	117,3	242755,0	122,1	88891,9	92,0	380670,8	89,5	0,9909
Южный федеральный округ	8596,4	55,9	95361,5	48,0	65249,4	67,5	234999,8	55,3	0,9930
Республика Адыгея	6907,7	44,9	66089,8	33,2	97565,4	100,9	168725,6	39,7	0,9217
Республика Дагестан	3589,4	23,4	62366,9	31,4	51297,5	53,1	152588,2	35,9	0,9712
Республика Ингушетия	3428,9	22,3	29903,7	15,0	13591,2	14,1	82099,4	19,3	0,9862
Кабардино-Балкарская Республика	6611,7	43,0	56528,8	28,3	48813,0	50,5	118405,2	27,8	0,9777
Республика Калмыкия	4899,8	31,9	58145,9	29,3	66147,4	68,5	343108,0	80,7	0,9495
Карачаево-Черкесская Республика	6391,3	41,6	65969,6	33,2	68422,7	70,8	213242,4	50,2	0,9671
Республика Северная Осетия-Алания	5727,5	37,3	76455,4	38,5	57183,6	59,2	161251,1	37,9	0,9292
Чеченская Республика	—	—	39102,7	19,7	—	—	152110,6	35,8	—
Краснодарский край	10063,7	65,5	128202,3	64,5	67476,2	69,9	271630,1	63,9	0,9808
Ставропольский край	10363,8	67,4	81800,7	41,1	78672,3	81,4	224142,7	52,8	0,9923
Астраханская область	10172,2	66,2	105326,1	52,0	100813,7	104,4	370130,8	87,1	0,9880
Волгоградская область	11000,6	71,6	127700,8	64,3	79584,5	82,4	335606,1	79,0	0,9896
Ростовская область	8455,0	55,0	106222,8	53,4	66076,6	68,4	235583,0	55,4	0,9865
Приволжский федеральный округ	13489,1	87,8	144949,3	72,9	91185,0	94,4	340524,6	80,1	0,9922
Уральский федеральный округ	25102,2	163,3	349480,1	175,8	144754,4	149,9	895556,0	210,6	0,9862
Сибирский федеральный округ	14627,1	95,2	154687,3	77,8	100245,5	103,8	316736,8	74,5	0,9898
Дальневосточный федеральный округ	20356,7	132,4	198821,9	100,0	122464,6	126,8	457446,3	107,6	0,9924

заложить основы рыночной конкуренции, значительно обновить основные производственные фонды, сформировать новую эффективную систему менеджмента, вывести заработную плату на достойный уровень и т.п.[1] Однако средства в основном ушли на другие цели, а негативные последствия получили наиболее пролонгированный характер на региональном уровне.

При этом отставание по обеспеченности основными фондами имеет длительную историю (табл. 2).

Таблица 2

Основные фонды на душу населения по отдельным регионам Российской Федерации в 1980–1990 гг. (составлена и рассчитана автором по [11])

Регионы*	1980		1985		1990	
	руб.	в % к РФ	руб.	в % к РФ	руб.	в % к РФ
Российская Федерация	8005,8	100,0	10450,9	100,0	12867,2	100,0
Центральный федеральный округ	6902,0	86,2	8936,7	85,5	11338,8	88,1
Московская область	6121,1	76,5	7566,4	72,4	9452,3	73,5
г.Москва	8191,6	102,3	9824,3	94,0	12123,9	94,2
Северо-Западный федеральный округ	9104,5	113,7	11574,7	110,8	14458,6	112,4
г.Санкт-Петербург	8535,8	106,6	10302,9	98,6	12594,9	97,9
Южный федеральный округ	6404,2	79,9	7678,5	73,5	9815,8	76,3
Республика Дагестан	3685,5	46,0	4568,8	43,7	5488,5	42,7
Республики Ингушетия и Чечня	5190,3	64,8	6504,1	62,2	7003,9	54,4
Кабардино-Балкарская Республика	5997,0	74,9	6925,2	66,3	7874,0	61,2
Республика Калмыкия	6780,0	84,7	9493,7	90,8	12307,7	95,7
Республика Северная Осетия-Алания	5068,0	63,3	6493,5	62,1	7861,6	61,1
Краснодарский край	6683,6	83,5	8373,7	80,1	9913,8	77,1
Ставропольский край	8450,7	105,6	10376,1	99,3	12305,1	95,6
Астраханская область	6557,4	81,9	8213,6	78,6	12060,3	93,7
Волгоградская область	8474,6	105,9	10621,6	101,6	13389,4	104,1
Ростовская область	6619,3	82,7	8736,7	83,6	10672,9	83,0
Приволжский федеральный округ	7360,4	91,9	9939,7	95,1	12634,4	98,2
Уральский федеральный округ	9584,4	119,7	13281,0	127,1	19549,3	151,9
Сибирский федеральный округ	8210,4	102,6	10399,0	99,5	13167,2	102,3
Дальневосточный федеральный округ	11103,0	138,7	14088,2	134,8	17587,6	136,7

**Адыгея и Карачаево-Черкесия входили соответственно в Краснодарский и Ставропольский края.*

Исторически многие региональные экономики в советский период недополучили средств на свое развитие, которые, материализовавшись в народнохозяйственных комплексах, оказались сейчас в собственности олигархата, что в значительной мере и поныне парализует региональное и местное развитие. Кстати, популярный ныне доклад Н.Кричевского и В.Иноземцева о постпикалевской России не затрагивает, к сожалению, региональные последствия, в противном случае мы могли бы иметь более полную картину кризисных явлений. Но, как бы там ни было, выход из кризисной ситуации предстоит искать в современных реалиях.

Экономическое развитие России в предкризисные гг. признавалось достаточно успешным, прежде всего по критериям экономического роста. За последних пять докризисных лет темпы прироста валового внутреннего продукта в постоянных ценах стабильно превышали отметку в 6%. Наступление экономического кризиса (последствия которого, несмотря на заранее принимавшиеся меры по созданию резервов, оказались самыми тяжелыми в мире) показало, что имевший место рост был недостаточно сбалансированным и устойчивым. Основная причина последнего и заключалась в том, что отсутствовали необходимые целостность и самодостаточность, которые обеспечиваются посредством эффективного функционирования регионального воспроизводства.

Поэтому сам по себе экономический рост не исключал накапливания множества кризисных тенденций в региональном развитии, которые уже представляют серьезную угрозу для самого системного прогресса. Такими, на наш взгляд, являются возможные тенденции усиления дифференциации регионального развития уже в первые посткризисные годы, т. е. в начале второго десятилетия XXI века.

В таких условиях важнейшим фактором стратегического развития становится формирование рациональной структуры основных фондов региональной экономики, которая наряду с высокими показателями по производству валового регионального продукта должна обеспечить и эффективную занятость.

[1] Счетной палатой был подготовлен аналитический доклад по итогам десяти лет российской приватизации, который изначально предполагалось заслушать в ГД РФ. Но это так и не состоялось. Часть материалов была опубликована в [1].

Если в целом по Российской Федерации за рассматривавшийся межкризисный период с 1998 по 2007 г. уровень безработицы существенно снизился, то по Южному федеральному округу этот уровень возрос (причем в единственном из всех федеральных округов) и превысил отметку в 13%. Безработными в Адыгее и Калмыкии были примерно каждый шестой, в Дагестане, Кабардино-Балкарии и Карачаево-Черкесии — каждый пятый, а в Ингушетии и Чечне около двух третей трудоактивного населения оставались незанятыми. И это еще одно и очень важное в социальном аспекте последствие недостаточного оснащения основными фондами.

В предкризисные гг. российские регионы стали активно разрабатывать и реализовывать программы стратегического развития. Но они преимущественно ориентированы на инвестиционную эффективность, которая рассматривается в качестве необходимого условия. В таком случае за рамками этих программ остается основная проблема многих южных регионов — безработица, особенно среди молодежи. Более того, имеется достаточно оснований, чтобы утверждать, что в этих регионах безработица стала воспроизводящимся явлением, т. е. бороться с ней становится все более сложно.

Сдерживающим фактором для инвестиций в основной капитал в регионах стало и то, что в ряде регионов, в том числе в Северокавказских республиках, уровень заработной платы при более низком производстве ВРП на душу населения поддерживался за счет средств госбюджета, прежде всего в госструктурах. Но это ограничивало инвестиции, которые не шли в эти регионы, так как мало прибыли оставалось в структурах использования регионального продукта. Еще сюда следует добавить повышенные риски и возможность использования дешевого труда гастарбайтеров в других регионах страны. Поэтому между структурами занятости и структурами инвестиций все более усиливался дисбаланс.

По мере выхода страны из кризиса возрастет вероятность того, что эти проблемы с занятостью переплетутся с проблемами миграции. Из мировой хозяйственной практики известно, что в случае активного инвестиционного или инновационного развития каких-либо рынков или территорий, туда устремляются потоки квалифицированной трудовой миграции, которая значительно обостряет конкуренцию именно на внутренних рынках труда.

В предкризисном 2007 г. Россия вышла на первое место в Европе по числу трудовых мигрантов. При этом в процессах внутренней миграции только два федеральных округа — Центральный и Северо-Западный — имели положительный прирост, обусловленный в основном за счет развития российских столиц. При этом интенсивность прироста от внутренней миграции в Центральном округе была почти в 4 раза выше, чем в Северо-Западном. Всего же менее четверти регионов имели во внутрироссийских перемещениях миграционный прирост, остальные являлись миграционно убыточными. При этом 70% внутреннего миграционного прироста пришлось всего на 4 региона — Москву и Санкт-Петербург с соответствующими областями. Таким образом, почти вся внутренняя нетто-миграция, связанная с переменой постоянного места жительства, связывается со столичными агломерациями.

Увеличение социально-экономической дифференциации между регионами, рост дифференциации в реальных доходах и покупательной способности населения становятся все более значимыми факторами внутрироссийских миграционных перемещений.

Министерство экономического развития еще в предкризисный период планировало преодолеть рассматриваемую дифференциацию посредством создания сбалансированной модели развития регионов, в основу которой будет положено формирование сети промышленных кластеров [16]. Предполагалось, что целенаправленная концентрация кластеров по регионам должна будет привести к их более эффективному развитию. Остро ставился вопрос о формировании территориальных производственных и научных кластеров, развитии курортного потенциала российских регионов, создании крупных логистических и транспортных узлов на территории России.

Конечно, использование кластерного подхода может существенно обогатить межрегиональное экономическое сотрудничество, а кластеры, как добровольные объединения предприятий, являющиеся гибкими полиструктурными системами, могут способствовать эффективному воздействию государства на экономику, созданию региональных «точек роста» и стимулированию развития отдельных отраслей.

В то же время, по мнению ряда экспертов, формирование кластеров в депрессивных регионах может столкнуться с кадровым голодом. Проблема депрессивных регионов заключается в том, что часто в них нет требуемого количества квалифицированных рабочих и инженеров, которые могли бы работать на производственных высокотехнологичных кластерах. В итоге может сформироваться острое противоречие между миграционными потоками и демографическими процессами на уровне регионов, которое еще больше усугубит застаревшие проблемы безработицы.

Поэтому, на наш взгляд, для преодоления кризиса регионального развития предстоит более тесно увязать процессы создания модернизированных основных фондов с демографическими особенностями регионов. Как известно, перспективы социально-экономического развития отражаются коэффициентом демографической нагрузки. Демографическая нагрузка в мире составляет в среднем 70% (т. е. 70 неработающих на 100 трудоспособных), в развитых странах — 45–50%, в развивающихся — вплоть до 100%. При этом тенденции изменения демографической нагрузки в России значительно отличаются по разным регионам.

В целом по России демографическая нагрузка все более в перспективе устремляется к уровню развивающихся стран (см. диагр. 1). По ряду оценок, к 2050 г. количество экономически активного населения сократится в полтора раза — до 45 млн человек. Соответственно сократится и предложение труда со всеми вытекающими последствиями [17].

Если в ближайшее время продолжится тенденция концентрации инвестиций в основной капитал в демографически неблагоприятных территориях, то еще более реальным становится прогноз известных демографов о том, что через 60–70 лет россиян останется вообще менее 40 млн человек со всеми вытекающими отсюда последствиями разрушения страны [18].

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

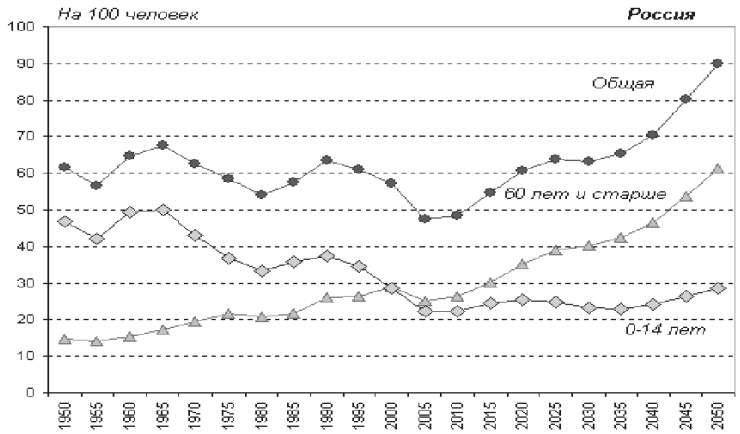


Рис. 1. *Демографическая нагрузка детьми и пожилыми населения трудоспособного возраста в России в 1950–2050 гг. (составлено по [19])*

Если вернуться к данным табл. 1 и 2, то видно, что хорошее обеспечение основным фондами сибирских и дальневосточных территорий в 1970–1980 гг. не обеспечило их эффективность по производству валового регионального продукта в настоящем. В том числе и по причинам демографического фактора.

На этом фоне, например, демографические характеристики населения в Кабардино-Балкарской Республике намного лучше. По данным службы федеральной статистики, в 2008 г. общая численность населения республики составляла 891 тыс., а естественный прирост на 1000 человек населения составлял 3,3, в то время как общероссийский показатель был вообще отрицательным.

Кроме того, на наш взгляд, особо стоить отметить ситуацию в Кабардино-Балкарии относительно соотношения трудоспособного населения, детей и стариков (табл. 3).

Таблица 3

Особенности распределения населения по трудоспособности в Российской Федерации и Кабардино-Балкарской Республике (составлено и рассчитано по [4])

	Все население (тыс. чел.)	Трудоспособное		Моложе трудоспособного		Старше трудоспособного	
		тыс. чел.	%	тыс. чел.	%	тыс. чел.	%
Россия	141904	89752	63,2	22497	15,9	29760	21,0
Кабардино-Балкария	891,4	574,4	64,4	173,8	19,5	143,2	16,1

Подобные региональные особенности необходимо будет учесть прежде всего в предстоящих процессах модернизации. В настоящее время проблемы модернизации активно обсуждаются на страницах как этого журнала [2], так и других научных изданий [5, 7, 10, 15]. Не углубляясь в суть дискуссий, следует обратить внимание на то, что, во-первых, как указывают специалисты, общее согласие о необходимости модернизации сопровождается многочисленными различными представлениями о возможных сроках и наиболее эффективных методах решения проблемы. Во-вторых, акцентируется внимание на том, следует ли в стратегии модернизации упор сделать на методы и инструменты обеспечения экономического роста или основные средства сосредоточить на создании институтов.

Но в этом контексте надо подчеркнуть, что, несмотря на различные подходы, подавляющее большинство специалистов и ученых видит решающую роль в действиях государства, которое должно эффективно интегрировать действия гражданского общества и бизнеса. При этом в ряде случаев аргументируется, что наиболее прагматичным является использование системы индикативного (интерактивного) планирования как модернизированного аналога систем, применявшихся в большинстве стран свершившегося «экономического чуда» [10].

Такой инструмент действительно может оказаться весьма эффективным, если он будет сориентирован, во-первых, на преодоление затянувшегося кризиса регионального развития, во-вторых, как того требует рынок, на финансовые потоки.

Мировой опыт показывает, что в большинстве стран изменение соотношения между бедными и развитыми регионами решалось посредством больших по объему федеральных инвестиций, прежде всего в инфраструктуру. Обычно встречается частичное перераспределение бюджета в пользу региональной инфраструктуры. Примечателен и европейский опыт, где напрямую оказывали финансовые вливания в отсталые регионы, порой минуя общенациональные уровни исполнительной власти [3].

В условиях отечественной региональной дифференциации все инструменты регионального развития должны быть сориентированы на преодоление разрыва по основным фондам, а не по принципу обеспечения единых социальных стандартов за счет межрегионального перечисления бюджетных средств.

Единство региона как социально-экономической системы обеспечивается деятельностью людей, поэтому взаимосвязь производства и населения становится наиболее существенной. Кроме того, развитие региона зави-

сит от ряда тенденций, формирующихся в его подсистемах, которые предопределяются функционированием трех основных групп факторов — экономических, природных и демографических.

При этом надо подчеркнуть, что структуры региональной экономики (включая ее муниципальный уровень с соответствующими межбюджетными трансфертами) превратились в основной инструмент реализации федеральной социальной политики. Через региональные и муниципальные бюджеты финансируется более 60% расходов консолидированного бюджета страны на образование и жилищно-коммунальное хозяйство, более пятидесяти процентов расходов на здравоохранение и социальную политику. Расходы на эти направления являются основными и в структуре расходов местных бюджетов.

При таких нагрузках в региональных бюджетах практически невозможно изыскивать дополнительные финансовые ресурсы для модернизации территорий. Кроме того, основной источник регионального развития — малое и среднее предпринимательство — находится в крайне задавленном положении, о чем недавно было прекрасно прописано на страницах журнала [6].

Концентрацией капитала в региональном аспекте с расчетом на дешевый труд гастарбайтеров будет только усиливаться российская демографическая катастрофа, преодоление которой потребует колоссальных средств, о размерах которых сейчас еще невозможно иметь конкретное представление. Но эти расходы могут быть значительно снижены в будущем, если в настоящее время начать организованную в федеральном масштабе модернизацию производства с приоритетами демографически благоприятных регионов.

Если оживление российской экономики в ближайшие гг. пойдет преимущественно по линии реализации интересов субъектов микроэкономического уровня, что будет логично для рыночной экономики, то это одновременно усилит кризисные процессы регионального развития, что уже может поставить под угрозу целостность российской экономики.

Отсутствие инновационной активности в региональных экономических системах по причинам отсутствия стимулов, нехватки фондов и т. п. предопределяет усиление дифференциации в территориальном развитии уже в ближайшей и среднесрочной перспективе. Инновационная яма, если в нее попадут регионы, станет фактором разрушения единого экономического пространства в России.

Одним словом, если в процессе модернизации, столь необходимой для выживания нашей страны, усилятся факторы регионального кризиса, то результат можно получить в совокупности отрицательный.

При этом, модернизацию следует понимать и трактовать более широко, включая в ее сущность и модернизацию финансовых отношений и инструментов. Целесообразно предусмотреть, с учетом всех особенностей трансформационного и регионального российского развития, возможность активного использования бюджета модернизации как инструмента интерактивного планирования и главного компонента бюджета развития (традиционно рассматриваемого в качестве составной части федерального бюджета, формируемой в составе капитальных расходов федерального бюджета и используемой для кредитования, инвестирования и гарантийного обеспечения инвестиционных проектов). При этом бюджет модернизации может интегрировать и внебюджетные источники государственно-частного и частного происхождения. Соответственно, бюджет модернизации должен быть представлен в единстве сводной и региональных росписей и может стать основным инструментом преодоления кризиса регионального развития России.

Без такого компонента в бюджетном развитии, существующий ныне государственный бюджет будет попрежнему являться фактором сохранения экспортно-сырьевой экономики (на что уже стали обращать внимание специалисты и эксперты в преддверии очередных бюджетных слушаний в Государственной думе) и социально неэффективного перераспределения финансовых ресурсов, значительно скрывающих, но не устраняющих, кризис регионального развития.

Использование таких инструментов поможет достаточно эффективно реализовать стратегические цели по модернизации России и преобразованию ее регионов, по преодолению кризиса, отсталости, коррупции, как того требует сложившаяся ситуация [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. Аргументы и факты. 2004. № 29. С. 4, 6; № 49. С. 3, 8, 9.
2. *Белокрылова О.С., Бочков А.А.* Перспективы посткризисной модернизации экономики России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. № 4.
3. *Григорьев Л.* «Глобус России»: экономика регионального развития. Стенограмма лекции в рамках проекта «Публичные лекции Полит.ру». http://www.polit.ru.
4. Демографический ежегодник России. 2008: Стат. сб. // Росстат. М., 2008. С. 39, 50.
5. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Коллектив экономистов «СИГМА». — М.: Промышленник России, 2007.
6. *Мамедов О.Ю.* Невыносимая тяжесть малого бизнеса! // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. № 4.
7. *Мау В.* Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. 2008. № 2.
8. *Медведев Д.* Россия, вперед! http://kremlin.ru/news/5413.
9. *Нуреев Р.М.* Регионалистика: резервы институционального подхода // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. № 2.
10. *Полтерович В.* Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.
11. Российский статистический ежегодник. 2002: Стат. сб. / Росстат. М., 2003. С. 301–302.
12. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 82–83, 337–338.
13. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб. / Росстат. М., 2007. С. 334–335.
14. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 84–85, 326–327.
15. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. М.: Деловая литература, 2007.
16. http://www.rbcdaily.ru/2008/07/04/focus/358724.
17. http://www.slon.ru/articles/147286.
18. http://www.utro.ru/mega/.
19. www.demografiya.ru.
20. www.gks.ru.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ И ПУТЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

С.В. ЛАПТЕВ

Липецкий государственный технический университет,
доктор экономических наук, профессор
398055, г. Липецк, ул. Московская, 30

В статье рассматриваются проблемы перехода России к инновационной экономике, необходимые условия и возможные пути осуществления этого перехода на основе моделирования естественного роста инвестиций.

Ключевые слова: инновационная экономика; экономический механизм; стимулирование инвестиций; экономический рост.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

Позитивная роль кризиса состоит в возможности массового обновления основного капитала, а также в возможности побудительного толчка к смене модели общественного развития.

Главными общенациональными приоритетами России до 2020 г., которые определяют инвестиционную стратегию ее развития на долгосрочную перспективу, являются:

— переход к инновационному типу развития, модернизация экономики во всех основных отраслях с массовой заменой морально устаревшего и изношенного оборудования на современное;
— повышение производительности труда за ближайшие 12 лет в 4 раза;
— создание условий для развития и эффективного использования человеческого капитала;
— решение накопившихся социальных проблем.

Наступивший глобальный финансово-экономический кризис не только сдерживает реализацию поставленных целей, но и ускоряет качественные перемены в экономике и обществе, без которых переход к инновационной экономике невозможен. Элементарные расчеты показывают, что для достижения поставленных рубежей среднегодовые темпы роста производительности труда должны быть выше 12,24%. Решить поставленные задачи можно лишь на основе широкомасштабной модернизации экономики. При этом норма накопления должна увеличиться с предкризисных 20% до 35–40% от ВВП [5, с. 35, 37].

В этой связи возникают закономерные вопросы:

— Способен ли частный капитал — и если да, то при каких условиях — обеспечить достаточно высокую норму накопления для обеспечения модернизации экономики?
— Готовы ли российские финансовые рынки к тому, чтобы аккумулировать в необходимом объеме частные накопления и трансформировать их без участия государства не в заграничные, а в российские инвестиции в ключевые точки экономического роста?
— Какие изменения необходимы для превращения российской экономики в инновационную и на какой основе они возможны?

Рассмотрим последовательно возможности и пути решения сформулированных проблем. Высокая норма накопления для частного капитала в масштабах всей развивающейся экономики возможна тогда, когда предельная эффективность инвестиций по соотношению доходность — риск, по крайней мере во всех ключевых точках роста, обеспечивающих инновационное развитие, будет выше, чем эффективность альтернативно возможных дополнительных вложений в используемый оборотный капитал.

Однако, например, обычная норма рентабельности в торговле составляет 30–50% в расчете на один цикл оборота. Цикл оборота оборотного капитала в торговле составляет 2–3 месяца (нередко значительно меньше), поэтому годовая прибыль составит от 120 до 300%. Если предположить, что период инвестиций, по прошествии которого будет получена основная прибыль, составит 5 лет (часто гораздо больше), то за это время в торговле будет получено от 600 до 1500% прибыли на вложенный капитал. Получить такую прибыль от инвестиций (а с учетом более высокого риска инвестиций прибыль должна быть соответственно больше) в большинстве других отраслей экономики, где необходимы инвестиции, в настоящее время просто невозможно.

Обычная норма рентабельности в отраслях экономики, в которых необходимы инвестиции: 10–15% на вложенный капитал, иногда существенно ниже. Следовательно, в этих отраслях при сложившейся ситуации капитал для целей модернизации накоплен не будет. А из других, более прибыльных отраслей: торговли, финансовых, посреднических структур — капитал в малоприбыльные сегодня отрасли экономики в достаточном объеме не придет, так как дополнительная прибыль от дополнительных вложений в развитие собственного бизнеса в этих структурах существенно выше.

Инновационное развитие возможно на основе неоиндустриализации. Между тем, в настоящее время в стране сложился финансово-экономический механизм, реализующий пагубную тенденцию деиндустриализации национальной экономики. Составляющие части этого механизма — искусственно заниженный курс национальной валюты по сравнению с паритетом ее покупательной способности, искусственно заниженный уровень монетизации российской экономики, отсутствие эффективной промышленной политики, способной защитить обновляющиеся отрасли инновационной сферы от недобросовестной иностранной конкуренции и сформировать устойчивый спрос на продукцию этих отраслей.

© Лаптев С. В., 2009

В России до начала глобального финансово-экономического кризиса курс национальной валюты по отношению к паритету ее покупательной способности был занижен примерно в 1,6 раза [2, с. 42]. В настоящее время он занижен примерно в два раза. Это позволяет производителям-экспортерам российских сырьевых товаров вдвое увеличивать свою рублевую денежную выручку и многократно увеличивать норму рентабельности. Соответственно затраты предприятий, импортирующих зарубежную технику и технологию, в рублевом выражении увеличиваются вдвое. Отсутствие адекватных и эффективных мер поддержки отечественных производителей не только на зарубежных, но даже на российском рынке, симметричных тем, которые на деле имеют иностранные производители от своих правительств, ставит российских производителей в заведомо проигрышные позиции по сравнению с иностранными конкурентами.

Эти позиции не позволяют российским производителям, работающим на высоких стадиях технологической обработки сырья, иметь накопления не только для масштабной модернизации, но даже для простого воспроизводства.

Ситуацию в сфере производства инвестиционных товаров и глубокой переработки сырья усугубляет монетарная политика российских властей, которые якобы в целях ограничения инфляции искусственно уменьшают предложение денег и тем самым способствуют поддержанию рыночной процентной ставки на искусственно завышенном уровне. «При оптимальном значении коэффициента монетизации 60–100%, пороговом — не менее 50%» его реальное значение в России в 2006 г. составили 33,7% (к ВВП) [2, с. 38, 39]. Политика искусственного занижения курса рубля и инфляционного увеличения прибылей экспортеров сырья препятствует понижению рыночной процентной ставки. Ведь

$$R_N = R_R + \pi_E, \qquad (1)$$

где R_N — номинальная процентная ставка; R_R — реальная процентная ставка; π_E — ожидаемый темп инфляции.

Высокая процентная ставка и высокая инфляция способствуют искусственному увеличению нормы прибыли банков и не только тормозят развитие инвестиций в инновационную сферу, но в условиях кризиса приводят к сокращению собственного оборотного капитала предприятий инновационной сферы и большинства предприятий реального сектора, поскольку рыночная процентная ставка оказывается выше экономической рентабельности этих предприятий.

Таким образом, де-факто финансовая и денежно-кредитная политика правительства в настоящее время является инструментом получения сверхприбылей и укрепления монопольного положения предприятий сырьевого, торгово-посреднического и финансового секторов экономики. Причем, чем дольше продолжается эта политика, тем в большей степени интересы секторов, оказавшихся в искусственно привилегированном положении, приходят в противоречие с интересами инновационного развития, с интересами секторов экономики, способных обеспечить неоиндустриализацию.

Для обеспечения инновационного развития бюджетную и денежно-кредитную политику необходимо переориентировать на формирование и поддержание внутреннего спроса на продукцию отраслей инновационного сектора и представителей высоких стадий переработки сырья. Спрос на инвестиции в эти сектора резко возрастет, если ожидаемая норма рентабельности в них станет выше, чем в традиционных отраслях добычи сырья. Чтобы этого добиться, основную часть природной ренты от добычи и первичной переработки сырья — как не заработанную производителями и принадлежащую государству, являющемуся собственником недр, — нужно изымать в бюджет. Централизация экспорта сырьевых товаров с участием государственного капитала позволит улучшить условия продажи, контролировать постепенный переход к экспорту сырья с более высокой степенью переработки.

«В отличие от многих других стран, в России основной вклад в прирост нераспределенной (чистой) народнохозяйственной прибыли вносит не доход от труда и даже не капитал, а именно рента. На ее долю приходится не менее 75% чистой прибыли» [10, с. 153]. Изъятие природной ренты в пользу государства необходимо не только как адекватная форма реализации права собственности государства на недра, но и для финансирования вложений в развитие фундаментальной науки, человеческого капитала, производственной, рыночной, информационной инфраструктуры.

«Россия пока не решила главной задачи: использовать колоссальные доходы от экспорта энергоресурсов для диверсификации экономики и завоевания выгодной ниши на мировом рынке» [14, с. 16].

Использование доходов от экономической реализации права общества на природную ренту необходимо и для финансирования закупки новой техники и технологий за рубежом. «Государства, экономика которых в наибольшей степени удалена от технологической границы (т. е. недостаточно эффективно использующие накопленный технологический потенциал. — *С.Л.*), особенно нуждаются в таких хозяйственных институтах, которые могли бы облегчить осуществление инвестиционных проектов, опирающихся на заимствование передовых технологий» [13, с. 20].

Понижение закупочных цен на экспортируемое сырье, переход к механизму реализации ренты на основе разницы между мировыми продажными и закупочными ценами позволит снизить внутренние цены на сырьевые товары, приведет к понижению издержек российских переработчиков сырья и повышению их конкурентоспособности. В этом случае увеличатся государственные накопления для финансирования инвестиций в некоммерческие сектора, обеспечивающие инновационное развитие: в образование, здравоохранение, развитие науки, человеческого капитала.

«Основным технологическим прорывам индустриальной эпохи человечество обязано, по меткому выражению Д. Белла, «талантливым механикам», прекрасно разбирающимся в технике… Сегодня же, напротив, теоретическое исследование предшествует изобретению; главным условием новаторства становится углубление соответствующей теоретической дисциплины и приумножение знаний о свойствах материи» [8, с. 52].

Смогут ли российские финансовые рынки аккумулировать преобладающую часть накоплений и трансформировать их в достаточном объеме для финансирования инвестиций в инновационную сферу? — Как известно, задачу финансирования не только инвестиций для рыночного сектора, но даже обычного текущего кредитования

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

оборотных средств в значительной степени взяли на себя иностранные кредитно-финансовые институты, поскольку российские на решение этой задачи фактически не ориентировались. В предкризисный период «внешняя задолженность нефинансовых организаций возросла с 125 млрд на 1 января 2006 г. до 230,4 млрд долл. на 1 октября 2007 г. Занимают средства за рубежом и крупные банки: их внешняя задолженность возросла за тот же период с 50,1 млрд до 147,7 млрд долл.» [11, с. 50–51]. В настоящее время «внешняя задолженность банковского и корпоративного секторов… составляет около 40% ВВП России» [1, с. 16].

Не управляя условиями формирования нормы прибыли, которая должна быть более высокой в отраслях и сферах глубокой переработки сырья и производства инновационных продуктов и технологий, невозможно добиться притока в эти отрасли адекватных инвестиций и перераспределения в их пользу финансовых ресурсов.

Эффективное управление процессом формирования приоритетно высокой нормы прибыли возможно путем моделирования государством процесса постепенного перемещения такой нормы прибыли в отрасли все более глубокой переработки сырья, на основе применения ценового и налогового регулирования, а также на основе поощрения конкуренции и применения жестких антимонопольных мер. Такая политика не только переведет основную часть произведенной в экономике прибыли в перерабатывающие отрасли, но и резко снизит инфляцию.

Финансовые рынки, частные финансово-кредитные институты не сориентированы на потребности реального сектора экономики. Увеличение денежной массы ведет к росту объемов спекулятивных и посреднических операций, стимулируя инфляцию, но не ведет к адекватному росту реального сектора. Кредитная политика Банка России, несмотря на многомиллиардную финансовую поддержку системообразующих банков, не привела к сколько-нибудь существенному притоку финансовых ресурсов в реальный сектор. Более того, положение самих банков остается критическим: «объем «плохих» долгов российских банков с учетом реструктурированных кредитов (на март 2009 г.) приближается к 20%, а к концу г. объем проблемной задолженности может превысить 30% [1, с. 22].

Почему же монетарные, кредитные и финансовые механизмы организации экономики так плохо соответствуют потребностям реального сектора экономики, а соответствующие составляющие экономической политики государства остаются малоэффективными в отношении этого сектора? Мировой финансово-экономический кризис является здесь не причиной низкой эффективности экономической политики, а скорее фактором, позволяющим сделать вывод о низкой эффективности этой политики более отчетливым. Недостаточная эффективность и неадекватность экономической политики государства потребностям реальной экономики — болезнь не только российская, но присущая в той или иной степени всем экономически развитым странам.

Но если финансово-кредитные механизмы и экономическая политика государства не соответствуют содержанию и потребностям развития реального сектора экономики, то они соответствуют чему-то другому. Так, Ч. Кидлбергер, автор концепции финансовых пузырей [15], считает их основной причиной финансовых кризисов. Дж. Сорос, развивая эту идею и применяя ее к текущему кризису, высказал мысль о развитии глобального финансового кризиса в результате самопроизвольного зарождения и раздувания «финансовых пузырей» [16]. Пузыри, по мнению Сороса, состоят из трендов, неправильных представлений и следовало бы добавить — неадекватных содержанию реальной экономики мотиваций.

Структурное несоответствие отдельных компонентов экономики друг другу можно рационально объяснить, например, на основе концепции Д. Белла [3], который выделил три этапа экономического развития и три соответствующих типа хозяйства: первичный, или аграрный, индустриальный и постиндустриальный. Можно спорить о терминах, содержании и точных границах типов хозяйства, или иначе — экономических укладов. Но не замечать качественной разнородности типов организации хозяйства невозможно.

Существенно то, как взаимодействуют между собой разные типы хозяйства. А именно то, что они качественно разнородны, технологически трудно совместимы, требуют для своей организации качественно различных финансово-кредитных механизмов, имеют существенно различающиеся типы воспроизводства капитала. Более высокий тип организации хозяйства — постиндустриальный — не отличается целостностью, имеет уродливо однобокую структуру, включает в себя, по мнению ряда экономистов, спекулятивно разросшиеся рынки финансовых деривативов и индустрию развлечений [см., например: [7, с. 33–35]). При этом он в состоянии создать себе несопоставимо более высокий уровень обеспечения ресурсами и несопоставимо более высокий уровень доходов по сравнению с другими типами хозяйства.

Это означает, что при стихийном, неуправляемом развитии разнородных типов хозяйства экономика обречена на постоянные конфликты этих типов хозяйства, а большинство населения, занятое в недоминирующих типах хозяйства, — на низкий уровень жизни.

Инновационную экономику нельзя построить в обществе, в котором основная часть населения имеет низкие доходы, не позволяющие предъявлять спрос на высокотехнологичные товары длительного пользования. В России же «до сих пор не решена даже абсолютно императивная и элементарная, если речь идет об утверждении в стране рыночной экономики (где цена рабочей силы, как известно, детерминируется ее стоимостью), задача доведения заработной платы и минимальной пенсии до прожиточного минимума» [9, с. 10].

Многие условия для современной эффективной инновационной экономики обладают явными признаками общественных благ. К числу этих условий относятся все институты рынка, институт собственности, правовая инфраструктура.

Участие государства в экономике развивается волнообразно. Как правило, с появлением новых проблем, которые частные рынки не могут эффективно решать, сначала развиваются формы, близкие к прямому государственному регулированию. Затем государственное регулирование смещается в сторону формирования институциональных правил и правовых норм. «В XX веке вошло в традицию определять собственность как «пучок прав»… Важнее всего следующие права: использовать вещь и исключать ее использование другими, изменять ее форму и структуру; пользоваться приносимыми ею плодами, включая доход; и. не в последнюю очередь, передавать право собственности на нее другому» [4, с. 33].

Все правила и нормы, в том числе регламентирующие отношения собственности, в России складываются под определяющим воздействием представителей доминирующего типа хозяйства, дизайн этих норм явно деформирован в интересах все того же доминирующего типа.

У экономистов «прежде всего, разногласия возникают в связи с вопросом о том, должна ли стратегия модернизации опираться в первую очередь на методы и инструменты стимулирования экономического роста, либо следует сосредоточить усилия на совершенствовании институтов» [12, с. 5]. Методы стимулирования экономического роста связаны с прямым использованием государственных финансово-экономических ресурсов, методы институционального регулирования связаны с формированием правил и норм поведения участников рынка, благодаря которым они самостоятельно делают выбор в нужном для общества направлении. Для обеспечения условий эффективной инновационной экономики государство должно выполнить свою миссию организатора изменений всех институтов в соответствии с содержанием всех типов хозяйства и их конструктивного взаимодействия между собой.

Одно из ключевых условий перехода России к инновационной экономике — формирование эффективных рыночных и хозяйственных структур, которые способны объединить отдельные стадии производства конечных продуктов и отдельные функции в организации этого производства в одно целое в соответствии с экономическим законом интеграции производства. «Нулевая рентабельность всего промежуточного производства — такова суть закона вертикальной интеграции» [6, с. 24]. Вертикально интегрированная компания или корпорация сама эффективно осуществляет контроль за издержками на всех промежуточных стадиях производства готового продукта, всю прибыль получает от производства готового продукта. Но для того, чтобы объединить интересы на всех стадиях производства готового продукта, необходимо интегрировать собственность и централизовать контроль над качеством готового продукта, а также планирование, конструкторские и научно-технические разработки.

В инновационной экономике все методы стимулирования роста и все нормы поведения и институты должны быть эффективно совместимы с особенностями организации всех типов хозяйства — только тогда они будут представлять собой качественные общественные блага. Для этого государство и его идеология должны адекватно представлять интересы всего общества, а гражданское общество — стать настолько самостоятельным и специфически выражающим суть российской цивилизации, чтобы реально подчинить своему контролю государство.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андрюшин С., Кузнецова В.* Банковский сектор России и пути его реформирования // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 15–30.
2. *Байнев В.* Монетарные факторы деиндустриализации // Экономист. № 4. 2009.
3. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. М.: Академия, 1999.
4. *Бетелл Т.* Собственность и процветание: пер. с англ. М.: ИРИСЭН, 2008.
5. *Глазьев С.* Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3.
6. *Губанов С.* Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.
7. *Данилов-Данильян В.* Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 31–41.
8. *Иноземцев В.А.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000.
9. *Куликов В.* О «болевых точках» социально-экономического развития России // Российский экономический журнал. 2009. № 1–2.
10. *Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
11. *Некипелов А., Голанд Ю.* От замораживания к инвестированию: новые подходы к денежно-кредитной и валютной политике // Вопросы экономики. 2008. № 3.
12. *Полтерович В.* Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.
13. *Радыгин А., Энтов Р.* В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.) // Впросы экономики. 2008. № 8.
14. *Рогов С.* США и эволюция мировой финансовой системы // Экономист. 2009. № 3.
15. *Kidlberger Ch.P., Aliber R.* Manias, Panics, and Crashes. Hoboken. NJ: John Wiley and Sons, 2005.
16. *Soros G.* The New Paradigm for Financial markets. The Credit Crisis of 2008 and What it means. N.Y.: Pablic Affairs, 2008. P. X.

О МОДЕЛИ СКАРФА С МЕХАНИЗМОМ ДИНАМИКИ ЦЕН КУРНО-ШУБИКА

Д.В. КОВАЛЕВСКИЙ
Санкт-Петербургский государственный университет,
кандидат физико-математических наук, старший научный сотрудник,
Международный центр по окружающей среде и дистанционному зондированию
имени Нансена, старший научный сотрудник, руководитель группы,
e-mail: dmitry.kovalevsky@niersc.spb.ru

На основе численных экспериментов выполнен анализ обменной экономики Скарфа с механизмом динамики цен Курно–Шубика. Выявлено отсутствие сходимости цен к равновесным значениям.

Ключевые слова: динамика цен; модель Скарфа; сходимость цен к равновесию.

Коды классификатора JEL: C62, D00.

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

1. Введение

Помимо вопросов о существовании и единственности рыночного равновесия в той или иной экономической модели, большой интерес представляет и вопрос об *устойчивости* равновесия: вернутся ли цены к своим равновесным значениям в случае их малого (или не обязательно малого) отклонения от точки равновесия в начальный момент времени? К этому вопросу близок и другой: будет ли наблюдаться сходимость произвольно заданных начальных цен к точке равновесия? (А если точек равновесия несколько, то к какой из них будет сходиться вектор цен?) Оказывается, что ответы на эти вопросы зависят в том числе и от сделанных предположений о механизме динамики цен в исследуемой модели.

Настоящее сообщение, являющееся продолжением работы автора [1, с. 9], посвящено исследованию простой экономической модели — обменной экономики Скарфа с N агентами и механизмом динамики цен Курно–Шубика.

2. Модель Скарфа с N агентами

Скарф [4, с. 157], а вслед за ним и Кумар и Шубик [2, с. 1] рассматривали обменную экономику, в которой три экономических агента осуществляют торговлю тремя товарами. Поскольку ниже будет обсуждаться случай большего числа агентов, с самого начала обобщим уравнения модели на случай N агентов и N товаров, пронумерованных числами от 1 до N.

Предположим, что k-й агент желает располагать лишь k-м и $(k + 1)$-м товарами. (Ниже, не оговаривая этого особо, будем отождествлять агента/товар с номером $N + 1$ с первым агентом/товаром, «замыкая» тем самым цепочку агентов/товаров. И наоборот, агента/товар с номером 0 будем отождествлять с N-м агентом/товаром.) Обозначая через X_k количество k-го товара, зададим функцию полезности для k-го агента в виде

$$U_k(x_1,...,x_k,x_{k+1},...,x_N) = \min(x_k, x_{k+1}). \qquad (1)$$

При возникающих в рассматриваемой задаче бюджетных ограничениях это будет означать, что k-й агент стремится располагать k-м и $(k + 1)$-м товаром в равных количествах[1]. Кроме того, перед началом каждого акта обмена k-му агенту выдается $л$-й товар (и только он), притом в единичном количестве.

Считаем, что в момент времени t=0 задан (вообще говоря, произвольно) вектор начальных цен p_k^0. По результатам каждого акта обмена вектор цен, который будет действовать в следующем периоде, изменяется. Представляет интерес вопрос о наличии или отсутствии сходимости вектора цен p_k к своему равновесному значению. Ответ на этот вопрос зависит, в частности, от выбора механизма динамики цен.

Скарф предполагал, что динамика цен в процессе торговли описывается вальрасовским механизмом, а именно, приращение цены на k-й товар в каждом периоде пропорционально избыточному спросу на данный товар. Кумар и Шубик предложили два новых механизма динамики цен применительно к модели Скарфа: ПИД-механизм[2] и механизм Курно–Шубика, а также описали ряд численных экспериментов в рамках предложенных механизмов динамики цен. Математический комментарий к свойствам ПИД-механизма был дан в работе автора [1, с. 12]. В настоящем сообщении обратимся к анализу механизма Курно–Шубика.

3. Механизм ценообразования Курно-Шубика

Концепция механизма динамики цен Курно-Шубика базируется на результатах работы [5, с. 937], в которой выполнено теоретико-игровое рассмотрение следующего механизма ценообразования. Предполагается, что на рынке действуют N агентов, которые располагают $M + 1$ товарами в некоторых количествах[3]. В процессе купли–

[1] Отметим, что Минагава, также рассматривавший случай произвольного числе агентов в модели Скарфа, но в предположении о вальрасовском механизме динамики цен задавал функцию полезности k-го агента в более общем виде [3, с. 1943].

[2] П – пропорциональный, И – интегральный, Д —дифференциальный.

[3] При этом в общем случае не предполагается соблюдение равенств N = M или N = M+1.

© Ковалевский Д. В., 2009

продажи $(M + 1)$-й товар является выделенным и выполняет функцию денег. Цены формируются следующим образом. Каждый агент выставляет на рынок имеющиеся у него товары, при этом первые M товаров выставляются полностью[4], в то время как $(M + 1)$-й товар (деньги) — лишь частично, в некотором количестве по усмотрению агента-владельца. При этом агент объявляет, какое количество своих денег он был бы готов потратить на каждый из товаров. Подчеркнем, что, принимая это решение, ни один из агентов не знает, какие цены установятся на рынке, и, следовательно, не знает, какое в точности количество каждого товара он сможет приобрести на выделенную сумму. Далее цена на каждый из первых M товаров определяется как отношение суммарного количества денег, выделенных всеми агентами на данный товар, к суммарному количеству данного товара, выставленному на продажу (совпадающему, согласно сделанному предположению, с суммарным количеством данного товара, имевшимся вначале у всех агентов). После этого происходит собственно купля-продажа в соответствии с выделенным каждым агентом количеством денег на тот или иной товар.

4. Механизм Курно–Шубика в модели Скарфа

Как видим, обменная экономика Скарфа отличается от вышеописанной модели, и прежде всего тем, что в экономике Скарфа нет выделенного товара «деньги». Поэтому механизм Курно–Шубика применительно к модели Скарфа трансформируется. Выведем формулы для механизма динамики цен по Курно–Шубику для данного случая; в процессе вывода станут ясны привнесенные отличия.

Пусть в некоторый дискретный момент времени t текущий вектор цен равнялся p_k^t. Чтобы не загромождать выкладки, временно опустим верхний индекс «t»: $p_k^t = p_k$. Рассмотрим k-го агента. Перед началом обмена он располагает единичным количеством k-го товара и не располагает прочими товарами. Некоторое количество x_k данного товара, которое мы вычислим ниже, агент желал бы оставить себе. Остаток $y_k = 1 - x_k$ он мог бы продать $(k - 1)$-му агенту, также интересующемуся k-м товаром. В результате k-й агент получит в качестве выручки материальный ресурс стоимостью $s_k = p_k y_k = p_k(1 - x_k)$. На такой ресурс он может приобрести у $(k + 1)$-го агента $(k + 1)$-й товар в количестве $z_{k+1} = s_k / p_{k+1} = p_k (1 - x_k) / p_{k+1}$. Согласно вышесказанному, в силу выбора функции полезности в виде (1), k-й агент будет стремиться к тому, чтобы количества k-го и $(k + 1)$-го товаров у него были равными: $x_k = z_{k+1}$, откуда легко находим: $x_k = p_k / (p_k + p_{k+1})$, $x_k = p_{k+1} (p_k + p_{k+1})$. Именно такое количество k-го товара (т. е. y_k) выставлялось на рынок. Ресурсов же на его приобретение $(k - 1)$-й агент заявил в размере $s_{k-1} = p_{k-1} y_{k-1} = p_{k-1} p_k / (p_{k-1} + p_k)$. Окончательно новая цена на шаге $(t + 1)$ будет равна отношению s_{k-1} / y_k, т. е. возвращаясь к верхним индексам у вектора цен, обозначающим временной шаг, имеем:

$$p_k^{t+1} = \frac{p_{k-1}^t p_k^t}{p_{k+1}^t} \cdot \frac{p_k^t + p_{k+1}^t}{p_{k-1}^t + p_k^t}. \qquad (2)$$

Подчеркнем, что, по мысли авторов работы [2], при переходе от момента времени t к моменту времени $t + 1$ никакого реального обмена не происходит — пересчитываются лишь цены согласно соотношению (2). Цель последовательности итераций — вычислить равновесные цены как предел вектора p_k^t при неограниченном возрастании t.

Следует отметить, что в работе [2] вышеприведенный вывод не изложен, а даны лишь итоговые формулы для случая трех агентов, притом несколько отличающиеся от (2) [2, с. 9, формулы (10)–(12)]. В наших обозначениях данные формулы принимают вид

$$p_k^{t+1} = \frac{p_{k-1}^t}{p_{k+1}^t} \cdot \frac{p_k^t + p_{k+1}^t}{p_{k-1}^t + p_k^t}. \qquad (3)$$

Как видно из вышеприведенных рассуждений, верным является выведенное в настоящем сообщении соотношение (2), в чем легко убедиться хотя бы из соображений размерности. Более того, как показано в следующем разделе, устранение указанной ошибки и переход к формуле (2) приводит к качественно иным, нежели в [2], результатам численного моделирования.

5. Результаты численных расчетов

Корректировка формулы (3) в виде соотношения (2) приводит к качественному изменению динамики цен в модели Скарфа. Так, применение формулы (3) приводит к быстрой сходимости вектора цен к равновесному значению в численных экспериментах [2, с. 10, рис. 5]. Формула (2) дает иной результат.

На рис. 1 показаны первые двадцать итераций цен в модели Скарфа с тремя агентами для начального условия $p_k^t = 2$, $p_2^0 = 3/8$, $p_3^0 = 4/3$ с применением формулы (2). Из соотношения (2) несложно усмотреть, что произведение цен на все товары остается неизменным от итерации к итерации[5], откуда сразу заключаем, что равновесная цена на все товары равна $p_0 = 1$. Но будет ли она достигнута? Нет. Расчет показывает, что при использовании закона динамики (2) цены не стремятся к равновесному значению с ростом времени, а наоборот, испытывают колебания со все возрастающей амплитудой. Чтобы понять, насколько резким является рост амплитуды в области значений цен $p > 1$, необходимо обратить внимание на то, что на рис. 1 цены отложены по вертикальной оси в логарифмическом масштабе. Таким образом, вместо сходимости к равновесным ценам, имеем в данном случае «разболтку» колебаний. Сходный характер поведения имеет место и при числе агентов $N > 3$.

[4] Следует подчеркнуть, что 1) возможно, некоторые из товаров имеются у данного агента в нулевом количестве и 2) возможно, часть имевшихся у агента товаров, «пройдя» через рынок, будет выкуплена им обратно по сформировавшейся на рынке цене. По этой причине, требование о том, что товар выставляется на продажу полностью, является не более чем удобным теоретическим предположением.

[5] Этот факт справедлив для экономики Скарфа с N агентами. Данное утверждение доказывается перемножением соотношений (2) для $k=1, \ldots, N$ с последующим сокращением одинаковых множителей в числителе и знаменателе. Любопытно отметить, что соотношение $p_1^t p_2^t p_3^t = \text{const}$ справедливо и для вальрасовского закона динамики цен в случае трех агентов [4, с. 162].

Как сказано выше, применение некорректной формулы (3) приводит к сходимости цен в случае трех агентов. Однако, например, при $N = 4$ сходимость к равновесию не будет иметь места в случае общего положения и при использовании формулы (3): вновь будет наблюдаться процесс «разболтки». Вообще, результаты наших численных экспериментов позволяют высказать предположение о том, что при законе динамики цен (3) сходимость будет наблюдаться при нечетных N, но отсутствовать при четных N.

6. Заключение

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что по крайней мере для такой упрощенной теоретической модели, как модель Скарфа, использование механизма Курно—Шубика не позволяет добиться сходимости к равновесным ценам и, следовательно, не является удачной альтернативой ПИД-механизму. Необходимы дальнейшие исследования, чтобы выяснить, возможно ли эффективное использование механизма динамики цен Курно–Шубика при численном анализе более реалистичных экономических моделей.

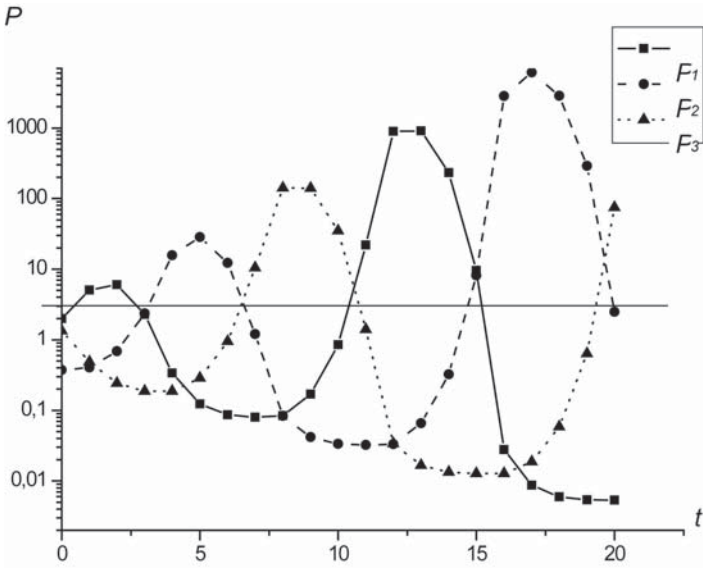


Рис. 1. *Динамика цен по механизму Курно—Шубика в модели Скарфа с тремя агентами. Начальные значения цен:* $p_1^0 = 2$, $p_2^0 = 3/8$, $p_3^0 = 4/3$. *Горизонтальной линией изображена равновесная цена* $p_0 = 1$, *одинаковая для всех трех товаров. Показаны первые двадцать итераций. Масштаб по оси цен логарифмический*

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ковалевский Д.В.* Модель Скарфа с модифицированным механизмом динамики цен: вопросы устойчивости рыночного равновесия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 4.
2. *Kumar A., Shubik M.* Variations on the theme of Scarf's counter-example // Computational Economics. 2004. Vol. 24.
3. *Minagawa J.* An N-dimensional version of Scarf's example // Nonlinear analysis. Real world applications. 2008. Vol. 9.
4. *Scarf H.* Some examples of global instability of the competitive equilibrium // International Economic Review. 1960. Vol. 1. № 3.
5. *Shapley L., Shubik M.* Trade using one commodity as a means of payment // Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. № 5.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ КООРДИНАТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

А.А. ОГАНЕСЯН
Южный федеральный университет,
аспирант,
e-mail: vesta11@list.ru

В статье раскрываются основные принципы анализа экономических феноменов с позиций институциональной экономической теории, релевантные как для традиционного, так и для нового институционализма.

Ключевые слова: методология экономической теории; институциональный анализ; признаки института.

Коды классификатора JEL: B41, B52, B53, A11.

Методологические координаты современного экономического исследования требуют от исследователя достаточной четкости, ввиду широты диапазона инструментария, определяющего границы и специфику сформированных к настоящему моменту научных школ. Вместе с тем взаимопроникновение методологических аппаратов различных теоретических направлений, сопровождающее собственно процессы формирования и распространения новых научных подходов, становится все более популярным — но важно не запутаться в этом многообразии.

Согласно изящному выражению О.Ю. Мамедова, «в выявлении объективной природы субъективных действий и состоит вся сложность, тонкость и искусство исследования экономических процессов» [3, с. 40]. Каждый экономический феномен макроуровня, существуя помимо воли исследователя и занимая свою нишу в экономической картине, является результатом массы единичных взаимодействий. Каждый экономический процесс, на течение которого повлиять напрямую отдельный человек не в силах, выступает результатом субъективных решений миллионов людей, в основе каждого из которых — индивидуальная мотивация.

Соответственно, научное исследование экономических процессов и явлений должно учитывать и отражать обе ипостаси — объективную и субъективную — их зарождения, формирования и проявления. Это обстоятельство имеет отношение к обоюдной направленности и взаимообусловленности экономических феноменов: каждый индивид, будучи не в силах в одиночку изменить масштабный процесс, тем не менее своим поведением вносит вклад в его развитие, а сам этот процесс тем временем порождает явления, в той или иной степени оказывающие влияние на отдельного человека. Таким образом реализуются восходящая и нисходящая преобразовывающая причинная связь.

Сила воздействия эффектов восходящей и нисходящей причинной связи зависит не только от степени вовлеченности индивидов и организаций в определенные виды деятельности, но также от прочности прямых и косвенных связей в пределах как смежных, так и не смежных отраслей экономики.

Разветвление направлений экономического анализа и, как следствие, поляризация объекта исследования, как, впрочем, и неоправданный синтез научных подходов, подчас противоречащих друг другу, могут попросту обусловить подмену предмета и объекта исследования и направить его в «не-экономическое» или в «нетеоретическое» русло.

Нередко работа, провозглашающая своей целью «окончательное» выявление сущностных характеристик социально-экономических институтов и написанная с целью прояснения соответствующих представлений, только запутывает читателя, добавляя все новые и новые нюансы и ссылаясь на все более широкий круг авторов.

Говоря «экономический институт», ученый-теоретик имеет в виду абстракцию, т. е. отражаемый мышлением образ этого феномена, наделенный некими характеристиками, общими для всех экономических институтов. Что такое «товар»? Где его видели? Кто его может «пощупать»? Мы можем потрогать конкретную данность, предмет, физическое тело определенной плотности и массы. Свойством «товарности» его наделяет наше воображение, путем его «сканирования» на наличие определенных характеристик, как-то: востребованность покупателем, общественная оценка, потенциальное участие в обмене. «Товар» — это научная абстракция, которая подразумевает сразу несколько аспектов человеческих взаимоотношений. Исследователь приписывает вещи, существующей независимо от него, такие свойства, которые позволяют присвоить этой вещи определенный термин. Точно также множество регуляторов человеческих взаимоотношений существуют независимо от наших представлений о них, но лишь часть их мы относим к институтам.

Прежде всего, словосочетание «социальный институт» или «общественный институт» представляется такой же тавтологией, как «платежеспособный спрос» или «общественная экономика». Под институтом уже изначально подразумевается некий общественный механизм, т. е. регулятор поведения, или схема поведения, порождаемые только в процессе человеческого, т. е. социального, взаимодействия.

Именно эта «общественность» института является источником двух его важнейших признаков.

Во-первых, существеннейшим признаком института, «порогом» его признанности в качестве такового является достаточно широкий спектр включенных в его сферу действия индивидов; таким образом, «социальность», общественность института — априори присущие ему характеристики, подразумеваемые самим термином «институт». Является ли данный регулятор или данное ограничение институциональным, следовательно, зависит от относительной масштабности их «целевой аудитории».

© Оганесян А. А., 2009

Во-вторых, необходимо помнить о том, что действие институциональных регуляторов направлено на структурирование не просто человеческой деятельности, а именно взаимодействий между людьми — этот признак подчеркивает, в свою очередь, специфику формирования, функционирования и отмирания институтов и также отсылает исследователя к их социальной природе.

В связи с этим в рамках институционального подхода, также как и в пределах экономической науки в целом, наблюдается расхождение исследовательских позиций: представители старого институционализма привержены методологическому холизму, сторонники новой институциональной школы разделяют методологический индивидуализм.

В рамках соответствия применяемого метода исследуемому предмету все методологические концепции имеют право на существование, но понять логику экономического поведения можно лишь отталкиваясь от логики микроуровня и индивидуального поведения. В основе экономического расчета — простая мысль, что люди, как правило, в большей степени стремятся испытывать удовольствие, чем страдать, в основе конкурентного механизма — стремление к саморазвитию, к преуспеванию, отражающие ту же самую направленность на состояние удовлетворения.

Как бы там ни было, макропоказатели — результирующая множества индивидуальных взаимодействий, а корпорация — система, т. е. взаимосвязнное единство постоянно взаимодействующих микроэлементов (индивидов, технологических процессов, внутренней политики). И именно не механическая сумма, а результат, в силу чего характер или значение любой макровеличины могут отличаться от простого сложения ее составляющих в соответствии с так хорошо известным принципом синергии. Социальные общности, народные массы, крупные корпорации и мелкие фирмы не функционируют и не действуют как некий целостный организм. Такое впечатление производит именно массовость, т. е. широта охвата, того или иного образа действий, масштаб распространения определенного образа мыслей.

В данном контексте сформулируем степень реализации восходящей и нисходящей причинной связи между институтами и индивидами.

Восходящая причинная связь: институт регламентирует поведение людей в той мере, в какой каждый обособленный субъект сознательно подчиняется данному институту.

С точки зрения экономической теории задача институционального анализа в контексте восходящей причинной связи формулируется следующим образом: как в процессе рыночного взаимодействия индивидуальная выгода может реализовываться таким образом, чтобы стимулы институционального поведения у других участников рынка не устранялись, а, напротив, сохранялись или возникали.

Нисходящая причинная связь: институт регламентирует поведение людей в той мере, в какой человек неосознанно, на уровне привычки следует данному институту.

В данном случае, в контексте нисходящей причинной связи, задача институционального анализа с позиций экономической теории будет выглядеть так: каковы институты, отвечающие решению определенной экономической задачи, и насколько результативным будет тот или иной способ их внедрения?

В-третьих, из функции структурирования межличностных взаимодействий логически вытекает факт регулярности этих взаимодействий. Только постоянно возобновляемое поведение, являющееся экспликацией данного институционального регулятора, может служить критерием собственно его «институциональности».

И, в-четвертых, очень важно понимать, что не записанное на бумаге, а именно проявляющееся в поведении «правило», обладающее перечисленными признаками, может называться институтом. Реально существующие схемы, модели, образцы поведения людей в процессе межличностных взаимодействий характеризуются как институциональные.

Естественно поэтому, что в действительности поведение каждого человека шире собственно «институционального» поведения, также как и, переводя на язык экономической теории, деятельность экономических субъектов не ограничивается рамками институциональных схем.

Поэтому в случае внедрения новых институтов важен не сам факт его «провозглашения», а степень его «вплетенности», включенности его в реальные процессы, в реальное поведение и мышление.

Вместе с тем, неверно было бы рассматривать институт как реальную схему или модель поведения в отрыве от предваряющих это поведение формальных и неформальных правил. Именно единство соответствующих «правил» и их реализации в поведении определенного рода образует институт. Таким образом, институт представляет собой некий закрепившийся социальный порядок, регулирующий определенный тип межличностных взаимодействий.

Вообще, возвращаясь к теме экономико-теоретического анализа института как научной категории, конкретизируем, что экономические институты охватывают общепринятые, распространенные способы организации контрактаций, являясь регуляторами взаимодействий экономических субъектов по поводу ценных благ, или условиями, формирующими «правила игры» при организации и проведении трансакций, тем самым ограничивающими альтернативные варианты экономической деятельности.

Само понятие института не должно быть расплывчатым или тавтологичным. Поскольку экономические отношения как теоретическая категория включают отношения производства, распределения, обмена, потребления, т. е. весь спектр отношений между людьми по поводу экономических (то есть воспринимаемыми как редкие и ценные) благ, то, учитывая приведенные выше характеристики институционального взаимодействия, становится ясно, что это самое поле институционального взаимодействия уже сферы экономической деятельности вообще.

Иными словами, нельзя отождествлять «производственные отношения» и «институциональные отношения» или «экономические отношения» и «институциональные отношения»; не являются эти термины и взаимозаменяемыми, также как не являются таковыми «производственные отношения» и «экономические отношения».

Экономический институт — это частность экономического отношения, области относительной определенности и предсказуемости (в части, скажем, отлаженности предполагаемой схемы сделки и наложения вероятных санкций) механизма его реализации. Институты обеспечивают некую стабильность человеческих взаимодей-

ствий, тем самым позволяя снижать неопределенность в границах сферы влияния конкретного института; очерчивание рамок экономической деятельности — функция экономического института.

Именно это свойство снижения неопределенности делает значимым институциональные ограничения как социально-экономический механизм регулирования выбора среди альтернативных вариантов организации трансакций — в контексте существования трансакционных издержек, т. е. имея в виду, что каждый из способов обмена связан с определенной величиной трансакционных издержек.

Рассуждая философски, любой экономический феномен можно представить как межличностное отношение. Если конечный пункт экономико-теоретических рассуждений — это анализ общественных отношений по поводу экономических благ, то, абстрактно выражаясь, экономический институт — это отношение между людьми по поводу реализации экономических отношений.

Ценность института связана со степенью воплощения в нем четырех названных критериев: размера охватываемой «целевой аудитории», т. е. числа включенных в действие института индивидов, структурированности «целевого поведения» при условии регулярности практической реализации этого поведения.

Итак, институт — такое же общественное отношение, как и любой экономический феномен [2]. Следовательно, его внутренняя структура должна включать элементы как действия, так и противодействия, или, проще говоря, основываться на внутреннем противоречии. В данном контексте необходимо отметить, что абстракция «институт» заключает в себе в качестве общественного регулятора взаимоотношений категории «правила» и «санкции», которые, в сущности, олицетворяют собой двухсторонний механизм — механизм действия и механизм противодействия.

Таким образом, институт является системой механизмов, опосредованно регулирующих взаимодействия индивида с другими людьми в контексте определенного вида деятельности, а институциональная структура заключает в себе мотив организации соответствующей деятельности.

Как в процессе рыночного взаимодействия индивидуальная выгода может реализовываться таким образом, чтобы стимулы институционального поведения у других участников рынка не устранялись? Именно в данном ракурсе используется термин «институциональное поведение», отражающий соответствие процесса выбора средств не только выбираемым целям в праксеологическом понимании, но и опосредующей применение этих средств деятельности по достижению преследуемых целей.

В сущности, спорить о том, является ли институт единством этих «правил» и «санкций» или же реально закрепленным социальным порядком, — все равно что дискутировать по поводу того, что такое товар — единство потребительной стоимости и [меновой] стоимости или реально произведенный совокупный продукт страны: товар есть одновременно и то, и другое, эти признаки в его характеристике неотделимы; однако определенный ракурс исследования выводит, в свою очередь, одну — из микроэкономических представлений о деятельности хозяйствующих субъектов и соответствующих оценок, приписываемых рыночным благам, а другую — из рассуждений с позиций макроэкономики.

«Здание» института, таким образом, можно представить так, как изображено на рис. 1: правила, очерчивающие допустимый диапазон действий, и санкции, налагаемые за нарушение границ данного диапазона, образуют фундамент этого здания, или то, что контрагенты «держат в голове» до, во время и после организации экономической деятельности, которая занимает, собственно, основной его «этаж».

Рис. 1. *Институт как социальный порядок*

Последнее, на что хотелось бы обратить внимание при организации исследования феномена институциональных систем в качестве экономического явления, — это характеристика его природы с точки зрения определенных аспектов, базирующихся на сопоставлении ряда категорий. Воспользовавшись предложенным О.Ю. Мамедовым координатным полем экономико-теоретической методологии, укажем эти аспекты:

- «Производство» и «экономика».
- «Микроэкономика» и «макроэкономика».
- «Продукт» и «товар».
- Индивидуализация и социализация.
- Рыночные и нерыночные сферы.
- Социальная значимость результата индивидуального труда.
- Собственность и деньги.
- Экономические субъекты, интересы и потребности.
- Экономическое противоречие.
- Экономические законы.

Нам представляется разумным несколько конкретизировать данную схему.

Прежде всего, необходимо отметить, что важным фактором, влияющим на определение «ниши» каждого социально-экономического феномена, является его роль в процессах перераспределения. Рыночный механизм выполняет важную социально-экономическую функцию: он определяет место и роль каждого обособленного хозяйствующего субъекта в системе общественного разделения труда и, во многом, в социальной иерархии. В стремлении как можно более полно удовлетворить нужды покупателей предприниматели, по сути, оказывают влияние на формирование системы общественного разделения труда: «Рынок делает людей богатыми или бедными, определяет, кто должен управлять крупными заводами, а кто — мыть полы, устанавливает, сколько людей должны работать на медных рудниках, а сколько — в симфонических оркестрах» [4, с. 293].

Между тем, неотъемлемая характеристика рыночной экономики — так называемая «волатильность» [1], или колеблемость показателей, проявляющаяся в постоянных изменениях конъюнктуры, при которых менее производительные компании замещаются более производительными, а на смену существующим товарам и услугам приходят те, которые в большей мере отвечают запросам потребителей. Информационно правильно организованной является с этой точки зрения та экономическая система, которая обеспечивает своевременный отток рабочей силы, капитала, производственных возможностей туда, где они не только потенциально, но и реально принесут большую отдачу.

В то же время определенные факторы или группы лиц могут как влиять на начальное распределение ресурсов между отраслями или экономическими контрагентами, так и обусловливать схемы распределения на отдельных участках экономической деятельности.

Таким образом, к приведенной выше классификации следует добавить еще одну методологическую координату — «распределение и перераспределение», конкретизирующую роль исследуемого феномена в процессах перераспределения, а также степень и механизм влияния данного явления на тенденции, протекающие в распределительной сфере.

Хотелось бы обратить внимание и на последний пункт в представленном списке. Дело в том, что человеческая деятельность протекает в условиях причинности и целесообразности, которые являются ее неотъемлемыми характеристиками. Таким образом, в контексте хозяйственной деятельности людей особую значимость приобретают законы каузальности и телеологичности, которые обязательно должны найти свое отражение в методологической карте экономико-теоретического исследования.

В связи с этим, однако, необходимо указать на роль исторического контекста, актуализирующего в связи с возможностью возникновения эффекта зависимости от траектории развития значимость основных тенденций развития исследуемого феномена, а также случайных событий, способных повлиять на его эволюцию.

В заключение хотелось бы отметить, что очерченные в статье принципы анализа экономических явлений с позиций институциональной экономики служат универсальной характеристикой и могут применяться независимо от того, разделяет ли исследователь взгляды новой институциональной экономической теории или же он привержен традиционному институционализму.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Асемоглу Д.* Кризис 2008 года: структурные уроки для экономики // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 7. 2009. № 3.
2. *Дементьев В.В.* Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 7. 2009. № 3.
3. *Мамедов О.Ю.* Экономическая теория: нестрашное знакомство с методологией : Материалы элективного спецкурса. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
4. *Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность : Трактат по экономической теории. М., 2000.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Ю.Н. АЛДОНКИНА
Волгоградский государственный университет,
аспирант
e-mail: yulyashkin83@yandex.ru

Современная эпоха привнесла существенные коррективы в процесс государственной власти и управления. Очевидно, что современная Россия нуждается в серьезных реформах. Таким образом, концепция нового государственного управления особенно важна. В России важность концепции нового государственного управления определяется по поиску адекватных подходов, направленных на совершенствование государственного управления, а также по внедрению рыночных механизмов в государственные и муниципальные структуры администрации.

Ключевые слова: государственное регулирование; рыночные механизмы; социальная среда; эффективность.

Коды классификатора JEL: H11, H53.

В современных условиях в России объективно возрастает необходимость концептуального осмысления роли государственного регулирования в экономическом развитии в части формирования долгосрочной стратегии его реализации на основе опыта зарубежных стран, где за последние десятилетия значительно обогатилась практика государственного управления, основанного на принципах так называемого «нового государственного управления» (*new public management — NPM*).

Необходимость его возникновения в зарубежных странах была обусловлена нарастанием кризисных явлений в государственном управлении, снижением авторитета государственной власти и возникшей необходимостью усиления социальной значимости договорных обязательств между бизнесом и властью. Характерной чертой *NPM* становится смещение акцентов с выполнения государственными органами жестких бюрократических установок на построение таких взаимодействий с организациями, которые обеспечивали бы их адекватное взаимодействие с окружающей социальной средой. Организация управления в таком случае нацеливается на действия, а не на устойчивость соблюдения определенной нормы, которая в меняющихся условиях может не соответствовать реалиям современности, которая должна быть ориентирована на клиента, на обеспечение повышение рентабельности и качества предоставляемых ему услуг, на служение общественным интересам.

Концепция *NPM* основана на переходе от бюрократического к предпринимательскому поведению в сфере государственного управления, нацеленному на такие изменения стимулов в государственном секторе, которые сделали бы процесс государственного управления более предпринимательским и, соответственно, более эффективным (рыночный механизм управления государством). Новое государственное управление стремится создать адаптивные системы, способные рождать инновации в ответ на общественные запросы. [2]

Необходимость глубоких реформ в государственном управлении является все более очевидной. Развитие экономических связей, научные открытия, появление и распространение новых средств коммуникаций и техники объединяет мир в единую цивилизацию, где каждый элемент выступает лишь как часть системы. В этих условиях нужно выбрать концепцию, которая определяется прежде всего поиском адекватных новым реалиям подходов, направленных на совершенствование системы управления, а также внедрением рыночных механизмов в государственные и муниципальные структуры управления [4].

Переход к рынку и политической демократии, федерализация государства и становление местного самоуправления объективно ведут к расширению договорных отношений между государственными органами, органами местного самоуправления, предпринимательскими структурами, общественными объединениями. Горизонтальное взаимодействие превращается в активный фактор общественного развития. Договор полностью равноправных сторон влечет за собой такие же, если не большие (так как он просчитывался, согласовывался), обязательства по его реализации. Это привело к проблеме, связанной, в первую очередь, с государственным управлением, формальным подчинениям приказам и указаниям вышестоящих инстанций, а при договорном соглашении возникает нестандартная ситуация как для персонала, так и для его руководящего звена [7].

Основные характеристики концепции нового государственного менеджмента [8] сводятся к следующему:

- использование в государственных учреждениях типа менеджмента, присущего частным фирмам, переход от бюрократического стиля руководства к большей гибкости. Ориентация на профессиональный менеджмент;
- наличие инструментов и стандартов измерения эффективности работы администрации и контроль результатов по целевым показателям. Для госучреждений, обладающих высокой степенью автономии, ключевым моментом является спецификация и измерение результатов, чтобы можно было констатировать достижение социально значимых целей;
- введение в государственный сектор конкуренции, понимание состязательности как ключевого фактора снижения издержек предоставления услуг и повышения их качества;
- активное использование тендерных процедур и повышение эффективности за счет использования контрактных отношений как внутри государственного сектора, так и с частными организациями;

© Алдонкина Ю. Н., 2009

- ♦ децентрализация, рост самостоятельности и ответственности оперативных структур;
- ♦ дезагрегация государственных ведомств, создание на их базе подразделений, в которых разделены интересы производства услуг и их предоставления гражданам и организациям;
- ♦ усиление конкурентного мышления. Оно предполагает внедрение механизмов конкуренции в различные виды деятельности государственных учреждений, а также в различные этапы решения общественных задач;
- ♦ практичный и профессиональный менеджмент, включающий подотчетность и избирательный контроль со стороны вышестоящих государственных ведомств;
- ♦ четкие стандарты и измерители целей, результатов и эффективности функционирования подразделений;
- ♦ контроль «на выходе»: оценка результатов, а не процесса их получения;
- ♦ переход к обеспечению индивидуализированных (*responsive*) услуг гражданам и бизнесу;
- ♦ введение управленческих инструментов и практик из частного сектора;
- ♦ большая дисциплина и экономичность в использовании ресурсов.

Основные постулаты *NPM* можно свести к четырем основным положениям: ориентация на клиента; рыночная оценка деятельности госструктур; приватизация многих направлений деятельности государственных агентств; расширение спектра методов, которые могут применяться для эффективного управления [1]. Широкое распространение принципов нового государственного менеджмента связывается с ростом недоверия правительствам. В результате политическая власть, стремясь избежать обвинений в неэффективном руководстве, которые могут негативно сказаться на перспективах переизбрания, заинтересована делегировать ответственность на средние и нижние этажи правительственной иерархии — правительственные агентства и другие структуры [6].

Концепция «нового государственного менеджмента» была применена в таких странах, как Великобритания, Новая Зеландия, США, Германия, Франция и др. Появление и распространение идей публичного менеджмента было вызвано рядом факторов: изменением экономических процессов, связанных с глобализацией и информатизацией; расширением договорных отношений между государственными органами, органами местного самоуправления, предпринимательскими структурами, общественными объединениями; обострением конкуренции на мировых рынках; постоянными атаками на публичный сектор, обвинением его в низком качестве услуг, неэффективности деятельности; постоянным ростом совокупной занятости и расходами на заработную плату в государственном секторе, увеличивающими нагрузку на бюджеты разных уровней; развитием протекционизма и коррупции, низким уровнем общественного доверия к чиновникам и государственному аппарату в целом; неспособностью госаппарата реагировать на изменения, неэффективностью и низким качеством государственных услуг.

Эти факторы могут существенно различаться не только по странам, но и в пределах одной страны по отраслям, что обусловлено институциональными, политическими и социальными традициями. Несмотря на существенные межстрановые различия, в мире нарастает популярность *NPM*, главной причиной его применения является глобализация рынков капитала, включающая новые финансовые инструменты, более глубокую интеграцию рынков, растущую международную конкуренцию [3].

В концепции *NPM* государство выступает как определенного рода корпорация. У государства есть бюджет, доходы, расходы и своего рода акционеры — граждане, являющиеся его клиентами, которые заинтересованы в качественных услугах, предоставляемых государственными учреждениями, и максимально низких затратах на них. Поэтому конечной целью *NPM* является перевод всего государственного сектора в сеть эффективных и производительных организаций, поставляющих свои услуги, которые будут функционировать как корпорации частного сектора.

Особенности применения положений концепции нового государственного менеджмента в России связаны с особенностями типа управления, исторически сложившегося в стране. Для Запада характерно автономное управление. Феодал, купец, колонизатор, предприниматель и т. д. в общем случае имеет перед собой объект управления, адекватный, соразмерный правам, возможностям и ресурсам управленца. Этому способствуют исторические условия Западной Европы — ограниченность территории, многообразие образов жизни и объектов управления, хорошие пути сообщения, защищенность от тотальных нашествий народов иной культуры и т. д. В сложившихся условиях управленческие решения принимались автономно, т. е. более или менее самостоятельно. Высокая эффективность в управлении при этом достигается вследствие непосредственного соответствия управленческих действий природе и потребностям объекта. Сорокин определил это как «чувственную структуру», где потребности и цели людей плотские и реальность материальна.

Для России в общем случае характерна иная управленческая ситуация, иной объект управления, иная культура — идеалистическая. Она заключает в себе умозрительные и чувственные начала в той или иной степени сбалансированно, гармонично. Конкретные управленческие действия совершались на фоне крупномасштабных задач: защита от вражеских нападений, организация жизнедеятельности на крупных пространствах с суровыми климатическими условиями. Управленец имеет здесь объект управления, несоразмерный относительно его личных возможностей и ресурсов, требующий согласованных условий многих людей, а порой и всего сообщества. Вследствие этого он должен выступать не автономно, а от имени верховной власти, которая имела характер самодержавия. Этому способствовали исторические и географические условия: огромные расстояния, редкое население, открытые границы, враждебность католического Запада. Все это также говорило о невозможности реализовать автократию, прохождение управления без искажения. Россия стала изолироваться от Европы из-за низкого уровня развития, пришлось идти по собственному пути развития. Появилось так называемое субкратическое управление — в этом случае состояние объекта (результат управления) зависел не только от того, как распорядилась верховная власть, сколько от того, как исполнено это распоряжение местными или ведомственными управленцем. Однако то или иное принятое им решение осуществлялось с той или иной опорой на верховную власть и от ее имени. Этот тип управления способствовал тому, что появилась боязнь управленца

принимать какие-то конкретные меры, появилось нежелание «высовываться» в нормальных условиях. Управленцы поддерживают верховную власть, которая дает им защиту от низших слоев общества. Вместе с приходом советской власти на смену этому типа управления пришел автократический режим И. Сталина 20–40-х гг. прошлого столетия. В итоге с начала 1970-х гг. фактически царствовал, но не правил даже ЦК КПСС, его захлестнули ведомственные интересы, информационная зависимость от ведомств, неспособность осуществлять на деле выполнение собственных постановлений. По истечении времени субкратический режим управления не только сохранился, но и усилился в ходе реформ. В результате развития общества возникает необходимость реформирования авторитарного стиля управления в демократический. Реформы 1990-х гг. предполагали превратить Россию в динамичное, демократическое государство по типу усредненного европейского. Естественно, и тип управления должен смениться полностью на западный. [5] Государственное управление требует адекватных научно обоснованных ориентиров и инструментов. Эта задача становится все более актуальной, учитывая, что фактически весь мир развивается по рыночным принципам.

Необходимость глубоких реформ в государственном управлении является все более очевидной. Развитие экономических связей, научные открытия, появление и распространение новых средств коммуникаций и техники объединяет мир в единую цивилизацию, где каждый элемент выступает лишь как часть системы. В этих условиях отставание в темпах развития, рационализации оборачивается угрозой суверенитету государства.

Нужно выбрать концепцию, которая определяется прежде всего поиском адекватных новым реалиям подходов, направленных на совершенствование системы управления, а также внедрением рыночных механизмов в государственные и муниципальные структуры управления [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственное управление в XXI веке: концепции, методы и технологии. М.: ТЕИС, 2003. С . 311–319.
2. *Капогузова Е.А.* Реформирование государственного управления: от «идеальной» бюрократии к Новому государственному менеджменту // Экономические науки. 2007. № 7.
3. *Купряшкин Г.Л.* Государственный менеджмент: возможности и ограничения // Электронная библиотека социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова // http//lib.socio.msu.ru/l/library
4. *Наумов С.Ю.; Слонов Н.Н.* Российский исторический тип управления — Запад или Восток? // Власть. 2004. № 12. С. 29–32.
5. *Тамбовцев В.Л.* Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы / Российско-Европейский центр экономической политики. М., 2004. С. 16–17.
6. Теория государственного управления : Курс лекций. М.: Юрид.лит., 1997. С 234–239.
7. *Третьяков М.* Конвергенция моделей корпоративного управления // Вопросы экономики. 2004. № 1. С. 129–140.
8. *Hood C.A.* Public Management for All Seasons? // Public Administration. 1991. P. 3–19.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРИТЕРИЕВ ОПТИМАЛЬНОСТИ В МОДЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

И.В. ГАШЕНКО

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
кандидат экономических наук, докторант
344006, г. Ростов-на-Дону, Б.Садовая ул., 69

На протяжении пятнадцати последних лет налоговая система России постоянно подвергается изменениям, Правительство России находится в постоянном поиске оптимальных решений в сфере налогообложения. Данная статья призвана обратить внимание на теоретическую базу налогообложения, являющуюся основой для построения оптимальной и эффективной налоговой системы.

Ключевые слова: модели; база; ставки; изъятие; варианты; реформирование.

Коды классификатора JEL: H21, H26.

Теория налогообложения развивалась на протяжении всего прошлого века на Западе, когда были сформулированы и развиты базовые понятия и концепции налоговой теории (принцип методологического индивидуализма при изучении налогообложения, правило Корлетта—Хейга, теорема Даймонда—Мирлисса, модель Линдаля, эффект Лаффера, изучена связь налогообложения доходов и налогообложения потребления, разработан и введен в середине 50-х гг. XX века в хозяйственную практику налог на добавленную стоимость, заменивший собой каскадные налоги с оборота, рассмотрено влияние налогов на аллокацию ресурсов, теоретически обоснованы место и роль налоговой системы в финансовой системе и системе общественного воспроизводства в целом, выявлено влияние налогов на корпоративные финансы в модели Миллера), изучены налоги как элемент государственного регулирования экономики в работах Дж. М. Кейнса и его последователей, уточнены и перегруппированы с учетом современных реалий принципы налогообложения в трудах Ф. Ноймарка, применена к проблемам налогообложения теория общественного выбора Дж. М. Бьюкененом и Р.А. Масгрейвом.

Определенный интерес в современной теории и практики налогообложения имеет анализ различных теоретических походов к налогообложению: для выбора налогов и структуры налоговой системы принципиальным моментом является определение базы налогообложения, пропорций прямого и косвенного налогообложения, сочетания прогрессивных, пропорциональных и регрессивных форм налогообложения.

Среди критериев устроенной современной налоговой системы [9] в настоящее время выделяются:

- получение доходов для обеспечения финансирования государственных расходов на воспроизводство общественных благ;
- Макроэкономическая и административная эффективность, нейтральность по отношению к процессам воспроизводства капитала;
- транспарентность;
- горизонтальная и вертикальная справедливость;
- интеграция в сложившиеся национальные социальные институты;
- интеграция в международный налоговый процесс.

Концентрированно такая модель описана Дж. Стиглицем с фиксацией ее основных свойств: экономическая эффективность — налоговая система не должна входить в противоречие с эффективным распределением ресурсов; административная простота — система должна быть простой и относительно недорогой в применении; гибкость — налоговая система должна быть в состоянии быстро реагировать на изменяющиеся экономические условия; политическая ответственность; справедливость — налоговая система должна быть справедливой в соответствующем подходе к различным индивидуумам [7].

Сложившиеся исторически модели налоговых систем в финансовой науке подразделяются на традиционные (базирующиеся на налогообложении доходов) и ориентированные на налогообложении потребления (путем введения налога на добавленную стоимость или смешанной модели налога на доходы).

При этом под экономической моделью понимается формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования [4].

Различия существующих в странах мира налоговых систем определяются множеством исторических, политических и экономических факторов, что не позволяет рассматривать ни одну из этих систем в качестве образцовой [5].

Объем и структура бюджета любого государства, функционирующего в условиях рыночной экономики, зависят от того, какие функции делегированы обществом тому или иному уровню публичной власти в области предоставления тех или иных услуг.

В ходе исторического развития сложилось несколько моделей налоговых систем, в рамках которых налоговое регулирование осуществляется посредством различных комбинаций прямых и косвенных налогов, особенностей взимания налогов на доходы, в том числе от капитала, объема предоставляемых льгот и преференций, использования прогрессивного, регрессивного и пропорционального типов налогообложения. Такие модели можно классифицировать следующим образом:

© Гашенко И. В., 2009

Таблица 1

Действующие модели налоговых систем[1]

Англосаксонская модель	Ориентированность на обложение прямыми налогами, основное налоговое бремя возлагается на физических лиц, незначительная доля косвенных налогов	США, Австралия, Новая Зеландия, Великобритания, Канада
Евроконтинентальная модель	Высокая доля отчислений на социальное страхование, значительная доля косвенных налогов, доля прямых налогов в несколько раз ниже доли косвенных	Германия, Франция, Австрия, Бельгия
Латиноамериканская модель	Ориентированность на косвенное налогообложение	Чили, Перу, Боливия
Смешанная модель	Доли прямых и косвенных налогов примерно равны	Россия, Италия

Из двух описанных выше подходов к построению системы налогообложения исторически и логически первой является концепция, обосновывающая систему взимания налога на доходы[2].

Создатель указанной теории Г. фон Шанц в 1896 г. определил доход как выраженную в денежной форме оценку чистого прироста имущества за определенный период времени или иначе как сумму текущего потребления и чистого прироста имущества (отголоски такого подхода, очевидно, выражены и в определении дохода для целей налогообложения в ст. 41 НК РФ: доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить).

В результате в сфере формирования налоговой базы оказывается любой прирост имущества вне зависимости от источника (заработная плата либо доход на капитал). Постепенно к налогооблагаемому доходу финансовая наука стала относить только регулярно поступающие доходы.

Изучение подоходного налога было продолжено в 20–30-е гг. XX века Р.М. Хейгом и Х.К. Саймонсом, вследствие чего налоговые системы, базирующиеся на налогообложении доходов с учетом некого идеального налога на доходы, в теоретической литературе именуются системы Шанца—Хейга—Саймонса (*SHS*-системы).

Налоговые системы, ориентированные на налогообложение потребления, зачастую ошибочно определяют как системы, где существуют только косвенные налоги на потребление.

В действительности же указанное определение означает характер системы, а не господствующую форму налогообложения. Различные возможности и пути налогообложения потребления можно проиллюстрировать исходя из бюджетного уравнения отдельного индивида:

$$C=K+L-S,$$

где C — потребление, K — доходы на капитал в виде процентов либо чистая прибыль собственника предприятия, L — заработная плата, S — сбережения.

Анализируя данное уравнение, можно прийти к двум моделям налогообложения потребления:

Таблица 2

Модели налогообложения потребления[3]

Тип обложения	Порядок расчета налоговой базы	Формы налогообложения
Косвенное налогообложение потребления	C	Введение налога на добавленную стоимость, взимание акцизов, налога с оборота
Прямое налогообложение потребления	$(L+K)–S$	Введение подоходного налога, ориентированного на потребление либо налога на расходы

Дальнейшее рассмотрение ситуации с бюджетом отдельного предприятия (если исходить из позиции, что предприятие является лишь средством отказа от потребления (в виде инвестиций) либо обеспечения будущего потребления (ведение производства), показывает, что в упрощенной модели налоговую базу налога на предприятие следует определять как разницу между кассовыми доходами и расходами предприятия на базе реальных трансакций:

$$K–I=V–L–I,$$

где K — доходы на капитал,
V — выручка от реализации,
L — заработная плата,
I — расходы на инвестиции.

Данной формулой описывается простейшая модель налога на наличные денежные потоки (*cash-flow*).

Еще одним вариантом описанной модели является введение наряду с налогом на заработную плату налога на чистую прибыль предприятия. Упрощенно такая прибыль определяется как разница между выручкой от реализации и заработной платой, а также начисленными процентами на инвестированный капитал.

Тем самым налоговая база одного периода оказывается связанной не только с объемом текущего потребления. Возьмем, например, модель, в которой жизненный цикл состоит из двух периодов потребления и соответственно

[1] Составлено автором по [6].

[2] Данный вывод подтверждается и информацией о долях косвенных и прямых налогов в составе доходов федерального бюджета. Так, за январь—июль 2005 г. доля НДС составила 23,7%, акцизов 4,9% (совместно 28,6%), налога на прибыль 28,2%, ЕСН 5,3% (совместно 33,5%). См.: ФНС перебрала налогов // Бизнес. 2005. 22 авг. № 155 (174). С. 4. По итогам 2005 г. доля НДС — 38,4%, акцизов — 3,4% (совместно 41,8%), налога на прибыль — 14,1%, ЕСН – 10,0%, НДПИ — 32% (совместно 54,1%). См.: ФНС РФ увеличила поступление налогов // Ведомости. 2006. 1 февр. — № 16 (1543). С. 3.

[3] Составлено автором по [9].

двух сумм получаемого дохода. Тогда

$$C = C_1 + C_2/1 + r \text{ и } E = E_1 + E_2/1 + r,$$

где C_1 и C_2 — потребление соответствующих периодов,

E_1 и E_2 — доход соответствующих периодов,

r — ставка ссудного процента.

Поскольку индивид принимает экономические решения, исходя из ограничения, что объем потребления в течение жизни равен полученному в течение жизни доходу (при отсутствии сбережений), то налогообложение дохода в конечном счете означает налогообложение потребления. Поэтому при налогообложении текущего дохода принято говорить о налогообложении будущего потребления.

Таким образом, добиться налогообложения потребления возможно не только путем введения налогов по типу НДС. Этой же цели можно достичь с помощью налога на персональные доходы в сочетании с налогом на заработную плату и налогом на наличные денежные потоки либо на прибыль. В целом общей характеристикой таких налоговых систем является то обстоятельство, что потребление подлежит налогообложению независимо от того, когда доход потребляется фактически.

В этой связи было бы интересно отметить, что общепринятая точка зрения о регрессивном характере налога на добавленную стоимость как налога на потребление представляется не совсем верной при рассмотрении полного жизненного цикла потребителя при условии полного расходования сбережений.

Одним из предложений по реформированию налоговой системы является модель, разработанная профессором М. Розе, базирующаяся на исследованиях Н. Брюса и Э. Венгера начала 80-х гг. XX века и успешно реализованная при реформировании налоговой системы Хорватии в 1994 г.

В этой модели идет речь об упрощенном налоге. М. Розе предлагает существующее многообразие налогов заменить упрощенным налогом, базирующемся на взимании НДС и налога на доходы.

Будущий налог на доходы должен отвечать трем критериям: граждане должны считать его справедливым, он не должен воздействовать на принятие предпринимателями решений об инвестициях, администрирование налога должно быть простым.

Налоги должны перестать также быть инструментами осуществления всевозможных политических решений. М. Розе считает, что в современной налоговой системе Германии при действующих налоговых ставках налоговая совокупная нагрузка на прибыль предприятия из-за неоднократного налогообложения превышает даже 80%, что абсолютно неприемлемо для страны, нуждающейся в инвестициях и рабочих местах.

Поскольку для выживания предприятиям предоставляются различные льготы, налоговую систему ФРГ Розе, по аналогии с количеством дыр в ней, сравнивает со швейцарским сыром.

Ставка упрощенного налога предлагается в размере 25% при однократном налогообложении любой полученной индивидом суммы и рассматривается не только как справедливая, но и вполне приемлемая для развития рыночной экономики. Количество видов доходов, подлежащих налогообложению, предлагается сократить с 7 (в соответствии с параграфом 2 Закона о подоходном налоге ФРГ) до 3: доходы от предпринимательской деятельности, доходы от занятости по найму и доходы от ранее накопленного имущества.

При этом все законодательно установленные отчисления на социальное и пенсионное страхование подлежат налоговому вычету. Весьма интересной чертой описываемой модели является также то, что из налоговой базы предлагается вычитать затраты на воспроизводство человеческого капитала (такого элемента нет практически ни в одной из действующих налоговых систем).

Данная система из всех разработанных в последние десятилетия максимально отвечает критериям прозрачности, справедливости и, что весьма немаловажно, обладает возможностями для мировой налоговой интеграции.

Следующей весьма интересной моделью является налоговая модель Й. Ланга, разработанная в 1993–2000 гг. Она содержит следующие основные элементы: наряду с налогом на доходы предприятий вводится налог на доходы собственников (им облагаются доходы частных предпринимателей либо пайщиков обществ с ограниченной ответственностью, а также имущество лиц, работающих по найму); налогом на доходы корпораций облагаются все акционерные общества, выплата дивидендов должна считаться налоговым вычетом и облагаться налогом на доходы у физического лица; по налогу на доходы физических лиц предусматривается только два вида доходов: доходы от предпринимательской деятельности и доходы от занятости; если речь идет о накопленной прибыли, предусматривается частичный налоговый вычет; прибыль от реализации доли в уставном капитале должна облагаться по той же ставке, что и ранее накопленная прибыль; введение прогрессивного налогообложения доходов, направленных на потребление; единое налогообложение средств пенсионных накоплений.

Несколько иной теоретически изучаемой моделью является создание налоговой системы расширенного подоходного налогообложения в рамках действующих налоговых структур по типу *SHS*-систем. В этом случае центральным вопросом становится расширение налоговой базы (особенно последовательно за счет налогообложения доходов в виде процентов) по подоходному налогу, снижение налоговой ставки, минимизация льгот и вычетов, преодоление имеющихся противоречий внутри существующей налоговой системы.

Проценты подлежат налогообложению на сегодняшний день в большинстве государств в том или ином виде, однако фактически государства чаще всего не в состоянии либо не желают контролировать полноту уплаты налога по этим доходам.

Доходы от капитала, следовательно, не полностью участвуют в формировании налоговой базы или вовсе не облагаются налогами на доходы. При этом законодательством периодически предоставляются новые вычеты либо льготы.

Налоговая система из-за обилия освобождений и прочих налоговых абонементов носит сложный и непрозрачный характер, вследствие чего нарушаются принципы нейтральности, справедливости, растут издержки государства и плательщиков на налоговое администрирование.

Модель расширенного подоходного налогообложения ориентируется на охват всех видов доходов вне зависимости от места и источника получения дохода, а также максимальной ликвидации всевозможных исключений в процессе налогообложения доходов.

Рассматривая теоретическую модель смешанного налогообложения Х.-В. Зинна, представленную в 1987 году, можно выделить такую ее черту, как существование на уровне предприятия элементов налога на наличные денежные потоки и модифицированных традиционных налогов.

Х.-В. Зинн предлагает провести радикальную налоговую реформу: упростить систему налогообложения, максимально сократить налоговую нагрузку на капитал и собственность [3]. Модель представляет собой, таким образом, модификацию традиционного подхода и системы, ориентированной на налогообложение потребления.

В модели допускается полный налоговый вычет процентов на заемный капитал.

Для соблюдения симметрии проценты (и вообще любые доходы на капитал) облагаются пропорционально по единой ставке. На уровне отдельного домохозяйства все доходы от капитала облагаются по пропорциональному единому тарифу.

Ведущим моментом в такой системе оказывается равенство налоговой ставки для налогообложения прибыли от обычной предпринимательской деятельности и доходов в виде процентов.

В начале 90-х гг. ряд скандинавских стран провел налоговую реформу, в результате которой была создана так называемая «северная модель», или модель двойственного подоходного налога.

Необходимость подобной реформы вызвана тем, что при выходе норм налогообложения на уровень, близкий к 50% ВВП, возникают серьезные проблемы, связанные с политической мобилизацией налогоплательщиков, распространением теневой экономики, замедлением экономического роста, утратой международной конкурентоспособности [2].

Рассматриваемая концепция противоположна модели расширенного подоходного налогообложения, так как сочетает в себе прогрессивное налогообложение всех вознаграждений за труд с более низкими пропорциональными ставками налогообложения доходов на капитал. Такой отказ от высоких налогов на капитал означает попытку сохранения его ликвидности.

Теоретическими аргументами в пользу данной модели стали отмечаемое разрушающее воздействие на капитал прогрессивного налогообложения в условиях инфляции, возможности налогового арбитража и дискриминация сбережений.

Модель представляет собой своеобразный компромисс между традиционной налоговой системой и системой, которая ориентируется на налогообложение потребления[4].

Основной идеей концепции Р. Хиккеля и группы ученых Бременского университета (С. Гигольд, Б. Винземанн, Д. фон Лархер, Р. Кремер, А. Троост, А. Тругер и др.) является введение особой модели налоговой системы: солидарного упрощенного налога.

Р. Хиккель выступает против радикально-неолиберальной позиции, что частные расходы повышают экономическое благосостояние, а государственные только вредят экономическому росту, государство как экономический агент рассматривается как бремя для частного хозяйства при аннулировании различий их места и роли в экономике.

По мнению Р. Хиккеля и его коллег, политика снижения налогов привела с 1999 г. к снижению финансовой обеспеченности органов публичной власти при политически поощряемом росте частного богатства в стране. Такая финансовая политика, с точки зрения вышеназванной группы ученых, не имеет под собой ни достаточного теоретического, ни должного практического обоснования.

Согласно их позиции, снижение налогов за последние десятилетия истории ФРГ не смогло зарекомендовать себя как достаточный импульс для улучшения общественных финансов.

Слабый экономический рост рассматривается в рамках данной концепции не как результат высокого налогового бремени в экономике, а как итог наличия вялого внутреннего спроса.

Таким образом, разработка концепции упрощенного подоходного налога вызвана тем обстоятельством, что, по мнению авторов концепции, при снижении налогов, во-первых, снижается относительное налогообложение более обеспеченных слоев населения и, во-вторых, ослабевает способность государства финансировать государственные расходы, а это может привести к деградации образования, здравоохранения, производственной инфраструктуры и т. д.

В частности, исследовательская группа отмечает, что доля государственных инвестиций в валовом внутреннем продукте ФРГ стабильно падала последние 10 лет и составила в конечном счете примерно 1,6% при среднем по ЕЭС уровне 2,4%.

Следовательно, в рамках предлагаемой концепции одним из стрежневых становится тезис о том, что снижение налоговых ставок возможно и допустимо только в случае сужения сферы применения всевозможных налоговых абонементов.

Вышеназванная группа исследователей ведет серьезную дискуссию по магистральным вопросам налогообложения с П. Киххофом, профессором Гейдельбергского университета и основным экономическим советником ХДС/ХСС, предлагающим введение единой ставки подоходного налога в размере 25% для юридических и физических лиц с налоговой базой свыше 22 тыс. долларов в г. при одновременной отмене практически всех льгот и вычетов.

Для разрешения назревших практических проблем в 2004 г. и была предложена теоретическая модель концепции упрощенного подоходного налога. Общая концепция солидарного упрощенного налога имеет два уровня: на первом уровне рассматривается общее направление налоговой реформы, на втором — узловые элементы и основные мероприятия реорганизации налоговой системы.

Первый уровень концепции:

- Уровень совокупного налогообложения должен обеспечивать потребности в финансировании государственных расходов в современной развивающейся экономике. Такое качество налогового регулирования

[4] В итоге эффективная ставка налогообложения прибыли снизилась до 30% [1].

предполагается обеспечить с помощью комбинации сниженного подоходного налога, повышения налогов на доходы корпораций и реанимирования налога на имущество как доходного источника региональных бюджетов. Кроме того, необходимым шагом в такой модели налоговой системы становится ликвидация налоговых льгот. Реализация указанных предложений в 2005 г. дала бы бюджету ФРГ около 26 млрд евро дополнительных средств.

- Солидарный упрощенный налог направлен на то, чтобы обеспечить справедливое распределение налогового бремени, вследствие чего все доходы должны облагаться эффективно, равномерно и по прогрессивной шкале. Такой подход призван обеспечить достижение горизонтальной и вертикальной справедливости в сфере налогообложения при реализации принципа экономической обоснованности налогов, причем не только подоходного, но и поимущественного персонального налогообложения.
- Система солидарного упрощенного налога позволяет ликвидировать многочисленные налоговые абонементы (именуемые авторами «налоговые дыры») и сократить возможности уклонения от уплаты налогов, а также добиться возрастания массы налоговых доходов без повышения верхнего предела налоговой ставки подоходного налога (в ФРГ — 45%). Проведение налоговой амнистии по корпоративным налогам представляется авторам нецелесообразным как несправедливое, хотя и не противоречащее целям ликвидации криминальных элементов экономики.
- Становится возможным максимальное использование *IT*-технологий для обработки и передачи массивов налоговой информации (что означает повышение качества налогового администрирования и улучшение налогового учета). Налоговая служба должна получать необходимую информацию о доходах от всех источников, включая банки после присвоения всем налогоплательщикам налоговых номеров (аналог нашего ИНН), используемых работодателем, налоговой службой и органами социального страхования.
- Банковская тайна, предусмотренная параграфом 30а Положения о сборах ФРГ, позволяющая не предъявлять для налогообложения доходы в виде процентов, должна быть отменена. В таком случае налогообложение приобретет простой и справедливый характер.

Поскольку в такой модели сложнее включить в сферу налогообложения доходы от предпринимательской деятельности, то следует усилить налоговый контроль за предприятиями путем увеличения числа проверок. При этом, по мнению авторов концепции, благодаря эффективному использованию информационных технологий для всех участников налогового процесса снижаются издержки на соблюдение налогового законодательства и контрольные мероприятия. Граждане будут обязаны декларировать доходы от капитала, размещенного за границей, для чего потребуется пересмотр уже имеющихся соглашений об избежании двойного налогообложения (учитывая важность интернациональной налоговой интеграции для ФРГ).

Второй уровень концепции:

- В основе концепции лежит справедливое распределение налоговой нагрузки по важнейшим налогам, к которым относятся подоходный налог, налог на прибыль корпораций, налог на имущество, на наследование и дарение. Позиция авторов состоит в том, что повышение основной ставки НДС выше нынешних 16% или иных налогов на потребление нецелесообразно в современных германских условиях. Вместо этого предлагается реформа прямых налогов: наличие пониженной ставки НДС на социально значимые товары и отказ от обложения НДС многих видов услуг (например, банковских и медицинских) при растущем доходе означает относительное снижение налогообложения потребления в регрессии. Подоходный налог должен носить прогрессивный характер для дифференциации налоговой нагрузки между богатыми и бедными слоями населения.
- Реформа подоходного налога предусматривает, что базовая сумма налогооблагаемого дохода должна начинаться после 8 000 евро (для одиноких граждан) со ставкой налога 15%. Более высокие доходы облагаются по принципу линейной прогрессии: ставка постепенно растет до 45% (на уровне дохода в 60 000 евро в год). Ликвидация льгот по налогообложению предпринимательской деятельности и доходов от имущества означает, что относительно благоприятный налоговый режим складывается для получателей низких и средних доходов. Из семи видов доходов, подлежащих обложению по действующему законодательству, остаются четыре: доходы от предпринимательской деятельности, доходы от наемного труда, доходы от капитала и прочие доходы.

Создается так называемый синтетический подоходный налог, который реализуется в налогообложении всех доходов по единой ставке (с включением в налоговую базу процентов, дивидендов и исключением возможности зачета ранее образовавшихся убытков).

Однако предложенная реформа вовсе не означает отказа от различной техники налогового администрирования при взимании различных налогов, поскольку налогообложение должно приводить к экономически равной нагрузке и не допускать привилегий для отдельных видов доходов. Организация такого равномерного налогообложения позволит избежать многочисленных и бессмысленных проявлений действующего налогового регулирования, зачастую не достигающих целей, ради которых они были осуществлены.

Разумеется, от налогообложения должны освобождаться услуги, созданные внутри домохозяйства для самого себя (на мой взгляд, этот тезис несколько противоречит жестко декларируемому принципу равенства в налогообложении и скорее вызван отсутствием технико-юридической возможности подобного налогообложения), а также любые социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии и т. д.).

В области персонального налогообложения в рамках анализируемой налоговой модели предлагается ликвидировать существующий в Германии институт совместного налогообложения доходов супругов (по их выбору) — так называемый *Splittingtarif*, признаваемый архаичным и даже противоречащим целям международной налоговой интеграции.

Поскольку этим правом пользуются преимущественно те пары, где высокооплачиваемым является один из супругов, то для супруга, зарабатывающего меньше, предлагается ввести второй налоговый вычет в сумме 8000 евро.

Необходимо также существенно повысить налоговые вычеты на детей из-за сложившейся демографической ситуации. В систему упрощенного подоходного налога предлагается также ввести «плавающую» расчетную

сумму вычета расходов на поездки для соблюдения компромисса между экологическими требованиями и социальной политикой.

По мнению группы вышеназванных исследователей, нигде так ярко не проявляется наличие различных типов налоговых вычетов, льгот и способов определения налоговых тарифов, как в сфере налогообложения доходов от капитала: законодательство в этой сфере сложное, внутренне противоречивое и не всегда понимаемое даже специалистом. Попытки ограничить налоговые злоупотребления приводили зачастую к образованию новых «налоговых дыр» .

Одной из задач реформы налогообложения авторы анализируемой концепции видят в справедливой периодизации налогооблагаемых доходов (с помощью специального налогового баланса, что будет означать и дополнительное обособление налогового учета как системы обобщения информации для определения налоговой базы), в преодолении двойственности налогообложения предпринимательской деятельности, проявляющегося в сочетании подоходного налога и налога на доходы корпораций и возникающей необходимости их интеграции (что усложняет налоговую систему).

Для достижения названной цели предлагается поднять ставку налога на доходы корпораций до 30% и при налогообложении индивидуальных доходов применять налоговый вычет в полной сумме полученных дивидендов (а не 50%, как в действующем законодательстве).

Доходы от сдачи имущества в аренду предполагается интегрировать в состав доходов от предпринимательской деятельности, упростив тем самым налогообложение за счет отмены всевозможных правил списания затрат на недвижимость, учитываемых при налогообложении. Тем самым будет достигнута возможность расширения налоговой базы.

Поскольку центральным мотивом концепции упрощенного подоходного налога является равномерное и справедливое налогообложение всех доходов, генерированных внутри страны, то данная модель предусматривает минимизацию возможностей для списания расходов, учитываемых при налогообложении, ликвидацию переноса убытков на последующие налоговые периоды, прекращение практики учета частных расходов как расходов предприятия (с соответствующей динамикой суммы капитала предприятия, что предусмотрено правилами немецкого балансового налогового права), более плотный контроль цен по внешнеторговым сделкам, ограничение зачета прибыли и убытков между юридически самостоятельными предприятиями для сужения возможностей крупных концернов редуцировать налогооблагаемую прибыль в отличие от мелких и средних фирм.

В целях реализации одного из основных принципов налогообложения — справедливого распределения налоговой нагрузки, предлагается восстановление отмененного в 1997 г. налога на имущество и серьезное повышение налогов на наследование и дарение. При налогообложении имущества следует учитывать требование Конституционного суда ФРГ о равном подходе к налогообложению имущества как в денежной форме, так и в виде недвижимости. Требуется также разработать порядок рыночной оценки имущества (эта проблема общая с Россией: из-за отсутствия такого порядка у нас в стране тормозится введение налога на недвижимость взамен налогов на имущество и землю). Базовый налоговый вычет для одного домохозяйства следует установить в размере 500 000 евро и пропорциональной ставкой налога 1%. Такая реформа налогообложения сможет существенно увеличить объем собственных доходов бюджетов земель и общин.

Касаясь общего впечатления от концепции упрощенного подоходного налога, следует отметить, что анализ проводился на базе классических общетеоретических принципов налогообложения, выработанных финансовой наукой: принципа методологического индивидуализма (особенно в части влияния на экономическое поведение субъектов хозяйства), нейтральности и справедливости.

Однако излишне оптимистичным выглядит реализация принципа эффективности в части минимизации затрат на администрирование налогов, если под такой минимизацией понимать стабилизацию затрат как государства, так и плательщиков на функционирование современной налоговой системы. Особенно проблематичным представляется этот процесс на первоначальном этапе, когда затраты на внедрение и использование информационных технологий будут расти.

Во многом при анализе группа исследователей опиралась и на выработанную в 70-е гг. XX века Ф. Нойманком классификацию принципов налогообложения, особенно в части достаточности налоговых доходов и способности налоговых поступлений к увеличению при изменении общественных потребностей, однозначности, прозрачности, наглядности и непротиворечивости налогового законодательства.

Кроме вышеописанных моделей налогообложения, в современной теоретической литературе широко рассматривается вопрос о налогообложении предпринимательской деятельности в налоговых системах, ориентированных на потребление.

Одним из наиболее ярких и вызывающих серьезные дискуссии вариантов является налогообложение *cash-flow* — денежных потоков предприятия. Эти налоги по существу являются налогами на потребление. Их преимуществами можно назвать простоту их определения, нейтральность по отношению к капиталовложениям, легкость администрирования, что отвечает современным критериям эффективности и оптимальности налоговых систем.

Для этого специальный объект налогообложения и налоговая база должны удовлетворять следующим требованиям: возможности применения единого подхода к налогообложению (исчислению налоговых ставок и налоговой базы) для всей группы налогоплательщиков, т. е. соблюдение критериев оптимальности: равенства, всеобщности и справедливости налогообложения; возможности обеспечения нейтральности единого налога для максимального стимулирующего и фискального эффекта; проведение эффективного налогового контроля.

Современная финансовая теория описывает существование трех моделей налогообложения *cash-flow* в зависимости от типа налоговой базы. Модель налогообложения в виде *R*-налога — налога на чистый поток реальных трансакций — получила особое распространение в США.

Ее название может ввести в заблуждение, что имеется в виду налоговая система с единой ставкой подоходного налога по традиционному типу *SHS*-систем. Реально же в данном случае речь идет о следующих разработках Р. Холла и Э. Брауна: на уровне предприятия — налогообложение реальных хозяйственных трансакций в денежном выражении, т. е. разница выручки от реализации и стоимости используемых в производстве факторов, на

уровне домохозяйств — однократное налогообложение, для чего применяется способ предварительной уплаты налога.

Налоговая база в такой модели охватывает чистый поток реальных трансакций в денежном выражении, т. е. разницу выручки от реализации и стоимости используемых в производстве факторов.

Вычитаемыми в данном случае становятся любые затраты: как на услуги и заработную плату, так и на капитальные вложения (здания, земельные участки и т. д.). Такой подход значительно отличается и даже находится в прямом противоречии традиционным *SHS*-системам, где чаще всего предусматривается сложный порядок применения амортизации.

Другое отличие заключается в том, что не учитываются проценты на заемный капитал. Заработная плата подлежит налогообложению независимо от порядка применения дохода: на потребление или сберегается, однако при этом от налогообложения освобождаются процентные доходы.

Второй тип налога на потоки денежных средств: *R+F*-налог— налог на потоки денежных средств — отличается от *R*-налога тем, что в его базу включается еще и разница между полученными займами и выплаченным долгом и разность полученных и уплаченных процентов.

Таким образом, на банки, страховые организации и иные структуры финансового сектора переносится значительная часть налогов, в более традиционных моделях уплачиваемых корпоративными налогоплательщиками.

Последний (в том числе и по времени возникновения) тип налога на *cash-flow S*-налог — налог на чистые потоки выплат акционерам — является весьма дискутируемой альтернативой первым двум моделям, поскольку представляет налогообложение чистых потоков средств от предприятия акционерам, т. е. сумм выплаченных дивидендов и выкупленных акций за вычетом новых выпусков акций.

Если единственным налогом на предприятия является налог *cash-flow*, то отличие второго типа налога от третьего состоит том, что его база включает величину налога, а база третьего — нет. Эту модель зачастую называют налогом на распределяемую прибыль либо налогом на чистые дивиденды. Именно эта модель получила предпочтение в 1978 г. в США.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аронов А.В., Кашин В.А.* Налоги и налогообложение : учебное пособие. М.: Экономистъ, 2004. С. 114.
2. *Гайдар Е.Т.* Современный экономический рост и стратегические перспективы социально-экономического развития России // Модернизация экономики России: Социальный контекс: В 4 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. Кн. 1. С. 75.
3. *Гутник В.* Выбираясь из тупика (Манифест реформирования немецкой экономики) // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 3. С. 104.
4. *Нуреев Р.М.* Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005. С. 127.
5. Обзор экономической политики в России за 2003 год / С.Б.Авдашева, С.А. Афонцев, В.Г. Воронина и др.; Бюро эконом. анализа. М.: ТЕИС, 2004 С. 144.
6. *Оганян К.И.* Налоговое бремя в России: кто должен платить налоги? // Налоговый вестник. 1999.
7. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. М.: Изд-во Моск. ун-та, Инфра-М, 1997. С. 369.
8. ФНС РФ увеличила поступление налогов // Ведомости. 1 февр. 2006. № 16 (1543).
9. Deutschland hat kein Steuersystem… // http://www.steuersystem.de.

О ГИПОТЕЗАХ ИНФОРМАЦИОННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕНЕНИИ

Ю.С. АНЕСЯНЦ

Институт управления, бизнеса и права,
докторант,
344068, г. Ростов-на-Дону, пр. М.Нагибина, 33А/47

Статья посвящена проблемам оценки текущего уровня информационной эффективности рынка и отражает авторскую концепцию ее динамического изменения как когнитивного фактора.

Ключевые слова: сильная форма; умеренная форма; слабая форма; теория эффективности рынка.

Коды классификатора JEL: G11, G14, G17.

В расцвет веры в рациональность мышления была разработана совокупность коррелирующих концепций, одной из которых стала теория информационной эффективности рынка. В классической работе Ю. Бригхэма все возможные трактовки взаимоотношений информации и рынка сгруппированы в рамках трех гипотез.

Слабая гипотеза информационной эффективности рынка базируется на предположении, что в текущих рыночных ценах отражается информация только о прошлых изменениях цен. Отсюда следует вывод о том, что предугадывать цены будущих периодов — бесперспективное занятие и, соответственно, бесполезно проделывать какую-либо работу по предсказыванию цены будущего техническим или фундаментальным анализом.

Торговые стратегии, основанные на слабой гипотезе, могут быть описаны как инвестиционные, поскольку не ориентированы на прогноз, т. е. попытку предугадать будущую динамику рынка. Такие стратегии позволяют инвестору прикладывать минимальное количество сил и средств к исследованию рынка, экономят большое количество средств. Примерами подобных стратегий в той или иной степени можно считать стратегии Buy&Hold (принято переводить как «купи и держи»), применение одной из моделей портфельного инвестирования (Марковиц, Шарп и т. д.), а также диверсификацию в различных ипостасях, в том числе — и индексное инвестирование. В любом случае весь инвестиционный процесс в координатах риск/доход укладывается в прямую идеального фондового портфеля; таким образом, мерой риска для инвестиционного процесса в рамках слабой информационной теории выступает инструмент инвестирования.

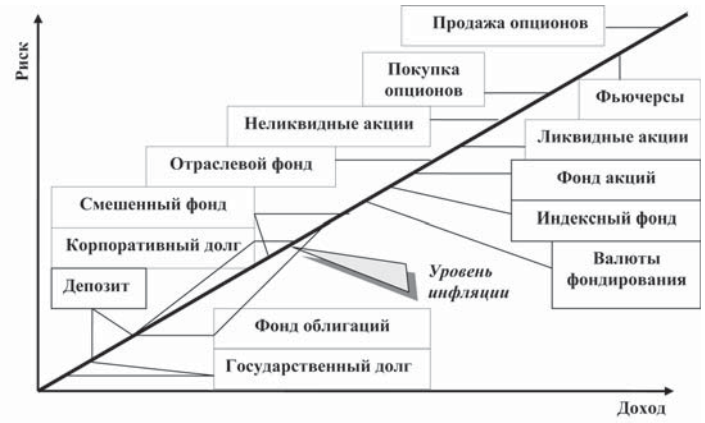


Рис. 1. *Прямая идеального фондового портфеля (идеальной ценной бумаги) с разбивкой по финансовым инструментам*

Оптимизация портфеля может проводиться методами распределения риска. По теории Марковица, покупая «дюжину акций» с разнонаправленным движением (обратной корреляцией), инвестор уходит от рыночного специфического риска каждой конкретной бумаги. Данная стратегия позволяет получить среднерыночную прибыль, закрыв позиции по акциям при прохождении определенной приемлемой точки доходности, что и является единственным и достаточным условием для получения прибыли на рынке. Данная схема инвестирования имеет недостаток, являющийся продолжением основного ее принципа, — уменьшение прибыльности портфеля размещенного методом Марковица в сравнении с инвестированием в сильно коррелируеющие активы в случае, когда общерыночный настрой позитивен и проинвестированные активы растут.

Шарп рекомендует соотносить отдельные активы не друг с другом, но с индексом, по факту, результат получается тот же, однако трудозатраты теоретически уменьшаются. Впрочем, учитывая уровень информатизации и компьютеризации, сложность подобных вычислений преувеличивать не следует.

Индексная стратегия инвестирования рекомендует покупать количество акций в соответствии с их весом в выбранном инвестором индексе. Данная стратегия позволяет получить прибыль, соответствующую дельте

© Анесянц Ю. С., 2009

изменения индекса между моментом покупки и моментом продажи. Для определения параметров портфеля достаточно знать только индекс, на котором он построен, и время входа в рынок, за одним исключением: при вводе бумаги в индекс или выводе из него какого-либо инструмента. Величина отличия портфеля от индекса тогда составит разницу между моментом ввода/вывода бумаги из состава индекса и моментом входа/выхода по позиции соответствующей бумаги.

Основным, но не единственным условием получения прибыли в рамках подобной стратегии является общий рост рынка. Это, по большому счету, и наблюдается всю его историю, а также будет наблюдаться в будущем до ближайшей рецессионной волны гиперцикла, появления которой пока никто не фиксировал, но существование которой не подвергается сомнению сторонниками волновой теории Элиота и соратниками. Отдельные аналитики склонны приравнять последнюю к текущему глобальному финансовому кризису, что получит свое подтверждение или опровержение в будущем: по оценкам автора, результатом такой волны должно стать крушение пирамиды долга США с сопутствующим ей изменением системы фондирования Центробанков и формированием нового паритета валют, их конвертации и обращения.

С точки зрения проявления слабой формы информационной эффективности на рынке может возникнуть ситуация, в которой сокращение запасов нефти в США не оказывает влияния на котировки нефти, при этом последние движутся спорадически, безотносительно к данной новости.

Умеренная форма базируется на предположении, что в движении учитывается вся доступная публике информация, что, соответственно, не позволяет ни одному рядовому участнику получать сверхнормальные доходы. Собственно доходы образуются как разница между текущими котировками, основанными на признанной информационной модели, и фундаментальной стоимостью, которая является стоимостью актива с учетом не только признанных, но всех, в том числе скрытых или косвенных, факторов ценообразования. Временной лаг является важной составляющей в рамках анализа, поскольку за аксиому принимается постепенное признание рынком скрытых пластов информации, и соответствующее этому признанию рыночное движение. В момент, когда все слои инвестиционного сообщества (в том числе «случайные инвесторы») признают фактор, он считается отыгранным и на динамику рынка влияния не оказывает. Таким образом, умеренная форма эффективности базируется на принципе ограниченного и ассиметричного знания.

Мерой риска в данном случае становится точность и качество анализа, который осложняется в условиях активного «рыночного метаболизма» (термин вводится автором как описание количества информации и уровня реакции на нее) и увеличения срочности инвестирования. Совокупность методов, подходов и терминологии умеренной формы эффективности находит свое отражение в рамках фундаментального анализа.

В рамках умеренной формы эффективности возможно получение сверхдохода (безрискового дохода), которое в рамках использования инсайдерской информации трактуется как преимущественное обладание важным информационным артефактом, который окажет влияние на рынок, будучи опубликованным. Данная возможность есть основное формализованное отличие данной формы эффективности от прочих возможностью использования инсайдерской информации, взаимодействие инсайда и рынка является важным индикатором для определения формы эффективности рынка. В случае, если владение информацией не приводит к верному прогнозированию, рыночное распределение можно рассматривать или в соответствии с теорией случайных блужданий, если рынок движется спорадически, а следовательно, базируется на слабой информационной гипотезе. В случае, если рынок предугадал информационной повод, а котировки опередили опубликование (прогнозы о характере информации были верны и отыграны), можно утверждать сильную форму эффективности.

Умеренная форма эффективности предполагает знакомство участника с основами анализа, использование умеренной формы является прогнозированием, поэтому парадигма действия трейдера данного порядка — спекуляционная. Существует два направления анализа рынка в условиях умеренной формы эффективности.

Первым направлением является дедуктивный анализ от общего к частному. Примерами подобной стратегии может являться любая система семиотически-нечетких логических моделей, модель причинно-следственных или обратных связей на основе фундаментальных макроэкономических индикаторов. Любая такая стратегия строится на предположении, что посредством открытых данных, таких как ВВП, резервирование, доходность государственных бумаг, денежные агрегаты М2, объем кредитования и прочее, путем построения связной формализованной схемы взаимовлияния индикаторов и котировок можно предсказать будущее движение цены, поскольку анализ информации позволит синтезировать искусственный инсайд: уникальное знание о непризнанной, но неизбежной на рынке направленной динамике, как результате признания выводов автора в информационной среде. Стратегия требует доступа к информации, построение модели и мониторинга, используется при широком инвестировании.

Вторым направлением анализа в условиях умеренной формы эффективности, индуктивным, является анализ финансового состояния предприятий доходным, затратным или сравнительным подходом. Данные методы направлены на узкое инвестирование в определенные активы с большой внутренней стоимостью, которая вычисляется как разность между фундаментальной стоимостью и рыночной ценой (котировкой).

Функционирование системы анализа и прогнозирования в рамках умеренной формы эффективности упирается в несколько ограничений. В первую очередь таковым является априорное признание рациональности рынка: синтезированный инсайд аналитика должен быть признан рынком в адекватной временной перспективе, а затем учтен котировками (путем направленного движения). Вторым ограничением является субъективизм аналитика, его собственного понимания влияний на рынок тех или иных индикаторов. Третьим ограничением становится необходимость относительной консервации информационного поля, поскольку в условиях временного лага процесса признания и распространения инсайда, возможно появление дополнительных, неучтенных инвестором факторов, которые могут изменить результат или сделать его невалидным.

Примером умеренной формы эффективности является прямая корреляция между запасами нефти и ее ценой на бирже, где данные об этих запасах являются сначала скрытой, а потому не влияющей на рынок информацией, а затем, в результате обнародования данных, — публичной, влияющей на цены. Процесс повышения

или понижения котировок нефти после опубликования данных трактуется как процесс признания информации рынком. Предварительное знание о размерах запасов в результате служебной или другой не связанной с прогнозированием деятельности является инсайдом, а получение таких данных на основе анализа сторонних данных — актом успешного прогнозирования в условиях умеренной формы эффективности.

Сильная гипотеза информационной эффективности рынка основывается на предположении, что в рыночных ценах отражена вообще вся существенная информация, публикуемая или нет. Согласно этой концепции совокупность рыночных агентов обладает достаточным знанием, чтобы в рамках консенсус-прогноза, а также под влиянием усредняющего фактора массовых торгов верно оценить всю информацию и учесть ее в котировках до опубликования. В некотором смысле данная форма эффективности опирается на эффективность, рациональность и равновесность рынка как экономической формации. Данное положение опровергает предположение о получении сверхдоходов инсайдерами, поскольку обладание особыми данными в рамках этой теории невозможно. С другой стороны, абсолютная рациональность рынка вводит понятие арбитража, который является использованием разницы цен одного актива на разных биржах и непременного их уравнивания в краткосрочной перспективе.

Мерой риска в рамках торговли с сильной формой эффективности является наступление несистематического риска. Основными подходами к анализу и прогнозированию в рамках сильной формы эффективности является технический анализ, т. е. анализ графиков (графический, аналитический, волновой) с целью выявления кратко и среднесрочных тенденций.

С большой долей вероятности применение только сильной гипотезы не верно, ибо практика показывает большое количество инсайдеров по всему миру, пользующихся своим преимуществом. Получение инсайдерами доходов, превышающих доходы обычных трейдеров, не подвергается сомнению и было множество раз доказано эмпирически и в суде. Примерами абсолютных адептов сильной стратегии являются технические аналитики, выводящие зависимости будущих цен на основании анализа масс данных предыдущих значений, пользующие системы автопилота (совершение сделок автоматом без вмешательства человека). Такой трейдинг возможен на краткосрочных и интрадейных горизонтах, представляет собой использование инерции рынка. Большей частью идея автопилота дискредитировала себя в прошлом, разорив собственных почитателей, таким образом сработала система естественного отбора на фондовом рынке. Производная данной системы в условиях продуктовой линейки некоторых компаний — система «черного ящика», т. е. продажи автопилота без доступа к его программному ядру, также находится под огнем критики, однако видов черных ящиков несколько, отдельные из них, использующие специфические искажения рыночной динамики, работают стабильно.

Основным ограничением в применении сильной формы эффективности является неизбежность несистематических рисков, которые априори не учитываются в ценах поскольку отсутствуют до наступления (землетрясения, убийства, аварии и т. д.). Из данного ограничения можно вывести следующее: по мере увеличения инвестиционного горизонта вероятность такого события растет, а потому долгосрочное инвестирование в рамках сильной гипотезы затруднительно. Кроме того, ограничениям является сознательное или ненамеренное искажение данных, которое мешает адекватной консенсус-оценке рынком (актуально и для умеренной гипотезы).

Примером сильной формы эффективности рынка является ситуация, в которой запасы нефти в США верно спрогнозированы рынком, котировки нефти планомерно растут с течением времени и к выходу данных о запасах остаются на достигнутых уровнях. В данной ситуации процесс учета информации происходил до появления информации, новость оказалась учтенной в котировках до опубликования вследствие верного общерыночного консенсуса. При этом необходимо учесть, что масса информационных агентов на рынке имеет совокупное мнение по большей части прогнозируемых, а особенно периодических данных. В случае, если консенсус-оценка отличается от фактического значения, котировки актива начинают стремительно меняться и, в зависимости от величины ошибки, форма эффективности может стать умеренной, с процессом стремления к равновесию в новой точке, или слабой, в случае активизации рефлексивных процессов и серьезных изменений в структуре рынка.

Большая часть инвесторов принимает за верную слабую теорию: любая попытка инвестирования без прогнозирования является, по факту, признанием слабой информационной гипотезы. Большая часть инвестиционных домов и управляющих компаний придерживаются умеренной теории и применяют фундаметальный анализ как снизу, так и сверху. Широкий класс технических аналитиков, применяющих сильную форму эффективности, сужается в условиях негативной динамики рынка, поскольку большая их часть — жертвы информационной пропаганды брокеров, а доходы систем — следствие растущего тренда.

В рамках предыдущих исследований автор пришел к выводу о допустимости применения любой из теорий в рамках индивидуальной деятельности трейдера. Принципиальным в этом отношении является выбор методов и срочности инвестирования в зависимости от признанной формы. Выбор последней зависит не столько от теоретических предпосылок, сколько от субъективных факторов: наличия временных и денежных ресурсов, установок на доходность и толерантность к риску, принцип взаимодействия на рынке, психофизические особенности трейдера, инвестиционной горизонт и другие; и объективных, к коим относятся: текущая общая динамика рынка, рыночный метаболизм, объект инвестирования, прозрачность информационного поля, уровень развития информационных технологий, операционная стоимость деятельность на бирже (комиссионные, налоги), ликвидность.

Наиболее перспективным является применение динамического подхода к рыночной динамике, с принятием по отношению к рынку той формы эффективности, которую он способен использовать в каждый отдельный момент времени. Так для стороннего инвестора, рынок, как хаотическая структура с неизвестными законами, всегда предстает как система слабой информационной эффективности, а потому верным решением является форма диверсификации инвестиций по времени и активам.

В условиях, если инвестор может определить тренд развития с помощью технического анализа, можно признать его как находящегося в условиях сильной формы. В то же время любой выявленный ранее тренд нарушается: как правило, это происходит под влиянием фундаментальных факторов (изменения информационного поля). В этих условиях, до установки нового тренда, инвестор может применить только фундаментальный анализ

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

в попытке определения крайних (экстремальных) рыночных значений и вернуться к техническому анализу после установки нового динамического равновесия, образовавшегося после процесса признания новых данных. Для смешанной торговли характерно использование фундаментальных факторов как поиска разворотных или пивотальных точек рынка, а технического анализа — как инструмента оптимизации трейдинга и максимизации дохода за счет динамики актива в рамках движения между пивотальными точками.

В условиях чистой торговли в рамках технического или фундаментального анализа любой переход рынка из одной формы эффективности в другую (наличие информации — возможность фундаментального, отсутствие значимой информации — возможность технического анализа) является переходом из целевой формы эффективности в слабую форму с соответствующими методами фиксирования финансового результата (хэджирование, стоп-лимитирование и т. д.).

В случае серьезного дисбаланса на рынке, ухода от равновесности в любой форме (кризисы, рыночные искажения, проблемы ликвидности, рефлексивные процессы) рынок может быть признан как имеющий слабую форму эффективности. Таким образом, эффективность рынка является понятием субъективным и зависит не столько от динамики, сколько от способности и желания трейдера динамику рынка прогнозировать. Данный подход и трактовка кажутся автору более продуктивными, чем классическое стремление трейдеров к делению общего информационного взаимодействия рынка на составляющие с попыткой утвердить одну господствующую с теоретической и практической точек зрения.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Д.В. ВАЛЕНТЕЙЧИК

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
аспирант
Ростовская обл., г. Шахты, ул. Шевченко, 147

Освещены теоретические и методологические вопросы эффективности использования трудовых ресурсов — наиболее важного производственного фактора сферы услуг.

Ключевые слова: эффективность; факторы производства; сфера услуг; трудовые ресурсы.

Коды классификатора JEL: L84.

Предпринимательская деятельность основывается на использовании факторов производства (земля, труд, капитал). Наиболее важным фактором производства, оказывающим решающее воздействие на возможность, результативность и эффективность хозяйственной деятельности предприятий сферы услуг, является труд, так как у большинства предприятий сферы услуг расходы на оплату труда (совместно с отчислениями на социальное страхование) занимают наибольший удельный вес в себестоимости продукции. В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности с целью производства полезного результата.

Функционирование сферы услуг определяется рядом особенностей и условий развития. Изучение и обобщение экономической литературы по управлению трудовыми ресурсами показывает, что до сих пор полностью не решен вопрос оценки эффективности использования трудовых ресурсов по технико-экономическим факторам предприятий сферы услуг. Данные обстоятельства обусловливают необходимость разработки теоретических и методических рекомендаций в сфере решения названых вопросов. Требуется разработка и обоснование новых методик и подходов для оценки эффективности использования факторов производства, адекватных современным тенденциям развития сферы услуг.

Необходимо иметь в виду, что в Российской Федерации по сравнению с развитыми странами мира рабочая сила является сравнительно дешевой, и это отставание весьма существенно. В условиях рыночных отношений долго этот процесс продолжаться не может, поэтому в перспективе следует ожидать повышения средней заработной платы в России и постепенное ее приближение до уровня развитых стран. Эта тенденция является закономерностью, поэтому в перспективе есть все основания ожидать повышения доли заработной платы, а следовательно, и отчислений на социальное страхование в себестоимости продукции.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что в будущем роль эффективного использования трудовых ресурсов, экономии заработной платы для снижения себестоимости продукции, работ, услуг будет возрастать. Реализовать в полной мере этот резерв снижения себестоимости продукции можно только на основе достижений научно-технического прогресса, который влияет на экономию заработной платы через рост производительности труда (выработки) за счет механизации и автоматизации производственных процессов, внедрения более производительной техники и технологии. При этом экономия по заработной плате будет только в том случае, если темпы роста производительности труда будут опережать темпы роста средней заработной платы.

В связи с тем что в настоящее время предприятия сферы услуг функционируют в изменившихся социально-экономических условиях, произошла трансформация рыночной среды, обусловленная ростом потребностей населения в расширении объемов и номенклатуры услуг, необходимо создание новых организационно-экономических механизмов управления эффективностью использования трудовых ресурсов. Поскольку экономическая эффективность — это получение больших результатов при тех же затратах (или — снижение затрат при получении того же результата), то, обращаясь к проблеме эффективности использования трудовых ресурсов, необходимо прежде всего выяснить, что представляют собой затраты и что следует понимать под экономическим эффектом.

Существуют различные мнения о показателях, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов. Одно из них заключается в том, что из всех показателей эффективности использования трудовых ресурсов наиболее обобщающим является производительность труда. Это весьма важный и емкий показатель в экономике вообще. Производительность труда является также одним из важнейших показателей экономической эффективности. Производительность труда — это выработка продукции на одного работающего в единицу времени или затраты труда на производство единицы продукции.

Существующие методики оценки эффективности использования трудовых ресурсов предприятий сферы услуг включают ряд показателей, рассчитанных в основном с позиций ресурсного подхода. Реже в практике применяется оценка эффективности использования трудовых ресурсов на основе затратного подхода. Следует отметить, что в настоящее время в экономической литературе отсутствует системный комплексный подход к оценке эффективности использования трудовых ресурсов с позиций как ресурсного, так и затратного подходов.

Применение затратного подхода построения показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятий сферы услуг имеет особую значимость, так как соизмерение результатов, учитываемых в разных единицах измерения (руб. и чел.), ограничивает круг возможных для расчета показателей эффективности,

© Валентейчик Д. В., 2009

которые не встречаются в экономической литературе, а следовательно, и не рассчитываются в ходе проведения оценки эффективности деятельности предприятий сферы услуг.

Традиционный набор показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятий сферы услуг можно дополнить такими показателями, как отдача заработной платы и емкость затрат на содержание трудовых ресурсов предприятия. Эти показатели характеризуют объем затрат на оплату труда, или на содержание трудовых ресурсов, необходимый для получения единицы продукции, работ, услуг, и учитываются при обосновании планового совокупного уровня затрат предприятия под плановый объем оборота предприятия. Методика расчета этих показателей представлена в табл. 1.

Таблица 1

Система показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятия сферы услуг

Ресурсы					
Примененные		Потребленные			
Показатель	Методика расчета	На основе фонда заработной платы		На основе затрат на содержание трудовых ресурсов	
		Показатель	Методика расчета	Показатель	Методика расчета
Производительность труда	$ПТ = \frac{В}{Ч}$	Отдача заработной платы работников	$ЗП_О = \frac{В}{ФЗП}$	Отдача затрат на содержание трудовых ресурсов	$ЗТР_О = \frac{В}{\sum ЗТР}$
Производительность труда рабочих	$ПТ = \frac{В}{Ч_Р}$	Отдача заработной платы рабочих	$ЗП_О^Р = \frac{В}{ФЗП_Р}$	Отдача затрат на содержание рабочих	$ЗТР_О^Р = \frac{В}{\sum ЗТР_Р}$
Прибыль на одного работника	$П_{1Р} = \frac{П}{Ч}$	Рентабельность затрат на оплату труда работников	$R_{ФЗП} = \frac{П}{ФЗП}$	Рентабельность затрат на содержание трудовых ресурсов	$R_{ЗТРо} = \frac{П}{\sum ЗТР}$
Прибыль на одного рабочего	$П_{1Р}^Р = \frac{П}{Ч_Р}$	Рентабельность затрат на оплату труда рабочих	$R_{ФЗП}^Р = \frac{П}{ФЗП_Р}$	Рентабельность затрат на содержание рабочих	$R_{ЗТРо} = \frac{П}{\sum ЗТР_Р}$
		Зарплатоемкость	$ЗП_е = \frac{ФЗП}{В}$	Емкость затрат на содержание трудовых ресурсов предприятия	$ЗТР_е = \frac{\sum ЗТР}{В}$

где: В — объем произведенной (реализованной) продукции, работ, услуг;
Ч — численность работников предприятия;
$Ч_р$ — численность рабочих предприятия;
П — прибыль от реализации продукции, работ, услуг;
ФЗП — фонд оплаты труда работников;
$ФЗП_р$ — фонд оплаты труда рабочих;
ЗТР — затраты на содержание трудовых ресурсов.

Таким образом, предложенная система показателей эффективности использования трудовых ресурсов на основе ресурсного и затратного подходов построения показателей позволяет осуществлять всесторонний глубокий анализ данных ресурсов и принимать оперативные решения по эффективному управлению трудовыми ресурсами предприятия сферы услуг. Если анализ динамики индикаторов выявит неудовлетворительные тенденции, следует изменить систему мотивации персонала. Для этого нужно провести детальный анализ работы каждого мастера и выявить, какое количество клиентов он обслужил, какой доход принес фирме, были ли рекламации на его работу.

Для разработки системы мотивации можно использовать следующие показатели: отклонение от среднего объема работ, отклонение от средней выручки, отклонение от среднего числа рекламаций. Предложенные показатели следует увязать с системой премирования и учитывать индивидуальный вклад каждого в общие результаты работы предприятия. Многочисленные факторы повышения производительности труда следует свести к двум группам — внешним, не зависящим от работника, и внутренним, зависящим от интенсивности его труда.

Резервы роста производительности труда в зависимости от уровня деятельности можно свести к межотраслевым, отраслевым и внутрихозяйственным. Пути повышения производительности труда, при всем их различии для каждого предприятия сферы услуг, имеют и некоторые общие проявления:

- ✓ механизация и автоматизация производственных процессов, использование передовых технологий на основе достижений научно-технического прогресса;
- ✓ увеличение объема реализации услуг и расширение номенклатуры оказываемых услуг при наличии спроса, достаточный их объем для полной загрузки производственной мощности;
- ✓ улучшение качества оказываемых услуг, в том числе за счет внедрения прогрессивных форм обслуживания, установление наиболее удобного режима работы предприятий и их подразделений;
- ✓ максимальное приближение к потребителям услуг;

- ✓ рост до оптимального размера уровня специализации, кооперирования и комбинирования;
- ✓ совершенствование организации управления, труда и производства;
- ✓ экономическое, материальное и моральное стимулирование повышения производительности труда (хотя сам рынок является универсальной стимулирующей системой, но в рамках отдельных предприятий должны быть свои стимулирующие системы с учетом конкретных условий их функционирования);
- ✓ внедрение научно-обоснованного нормирования и организации труда.

Рациональное использования трудовых ресурсов является важным условием повышения эффективности деятельности предприятия. При этом эффективность использования трудовых ресурсов должна быть полностью охарактеризована системой взаимосвязанных показателей, исчисление которых основано на единых методологических принципах, учитывает их сопоставимость и соразмерность применительно к различным условиям деятельности субъектов хозяйствования сферы услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В.* Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. *Комисарова Т.А.* Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие. М.: Дело, 2002.
3. *Мордовин С.К.* Человеческий потенциал: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2005.
4. *Сафина Т.Н.* Сфера услуг: трансформация в рыночной экономике: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
5. *Слезингер Г.Э.* Труд в условиях рыночной экономики: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2006.

ИНТЕГРАЦИЯ МОДЕЛЕЙ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ПРЕДЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА КАК ИНДИКАТОР КАЧЕСТВА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

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

Данная статья посвящена анализу возможности использования сбалансированной системы показателей в интегрированной оценке бизнеса. Это достигается посредством ее агрегирования с моделью предельной эффективности бизнеса.

Ключевые слова: эффективность бизнеса; экономический кризис; Balanced Scorecard.

Коды классификатора JEL: M21.

Эффективность деятельности компаний всегда была в центре внимания менеджеров, экономистов, научных работников. Это — вечная проблема, она является базовым предметом изучения экономической науки и практики, так как эволюция самого бизнеса беспредельна.

Практическая значимость оценки эффективности бизнеса огромна — она используется следующим образом (рис. 1):

Рис. 1. *Направления практического использования оценки эффективности бизнеса*

Глобальный экономический кризис, лопнувший финансовый пузырь на фондовых рынках, банкротство банков и многих компаний, а также обусловленный этим кризис доверия поставили проблему оценки эффективности деятельности компании в центр внимания мирового сообщества экономистов. Помимо всего прочего, в последние гг. интеллектуальный капитал начал оказывать гораздо большее влияние на эффективность деятельности компаний и их рыночную стоимость, чем финансовые и реальные активы. Американские экономисты утверждают: «Нематериальные активы, т. е. те, которые никак не отражаются в финансовой отчетности предприятия, составляют более 75% стоимости компании» [4]. В этом — главная проблема оценки стоимости компании и ее эффективности. Сегодня нет ни одного адекватного способа решения этой фундаментальной проблемы, актуальность которой стремительно нарастает. Это потребовало срочного пересмотра сложившейся системы измерения результативности бизнеса.

Идея измерения влияния знаний и инноваций на внутренние процессы, ценности акционеров и клиентов была реализована Капланом и Нортоном в концепции сбалансированной системы показателей *Balanced Scorecard*. Главное достоинство концепции *BSC*, на наш взгляд, заключается в том, что цели в ней всегда разворачиваются каскадом финансовых и нефинансовых показателей на основе причинно-следственных связей через призму четырех «перспектив».

Традиционно система сбалансированных показателей отвечает на четыре основных вопроса:

- ✦ как оценивают клиенты фирму и ее положение на рынке (аспект клиента, рынка);
- ✦ какие процессы могут обеспечить компании конкурентные преимущества (аспект внутренних бизнес-процессов);
- ✦ каким образом можно достичь дальнейшего улучшения состояния компании (аспект роста и обучения);
- ✦ как оценивают предприятие собственники / акционеры (финансовый аспект). Схематически это представлено на рис. 2, 3.

Сбалансированная система показателей по определению является многокритериальной моделью, поэтому для оценки эффективности деятельности компании на ее основе требуется лишь агрегировать показатели в однозначную оценку. В данной модели это делается достаточно просто: все модули в *BSC* равноценны, следовательно (хотя это все еще остается дискуссионным вопросом), все они имеют весовой коэффициент 0,25 [5]. Каждая характеристика внутри любого модуля оценивается баллами, к примеру, от 2 до 5, как в методике А.Н. Романова (5 баллов — отличная оценка, 4 балла — хорошая оценка, 3 балла — удовлетворительная оценка, 2 балла — неудовлетворительная оценка).

© Вороной С. П., 2009

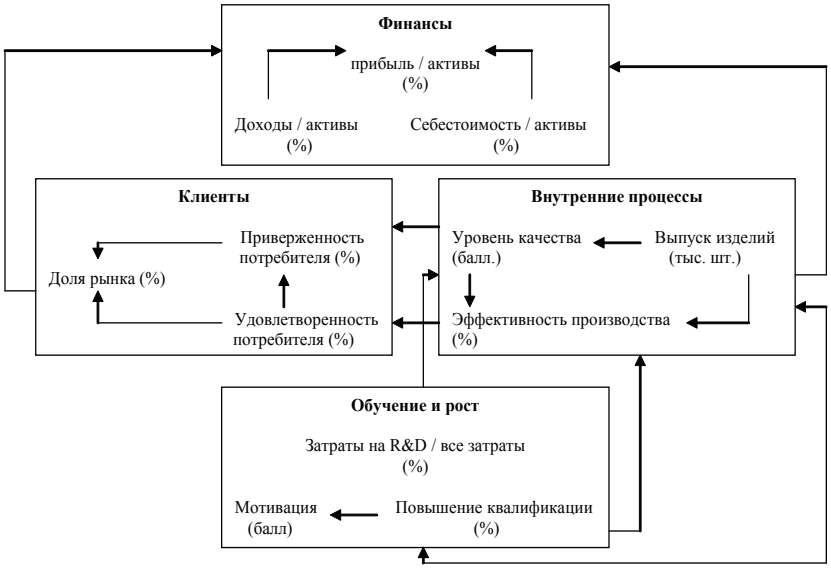


Рис. 2. *Схема сбалансированной системы показателей Balanced Scorecard [6]*

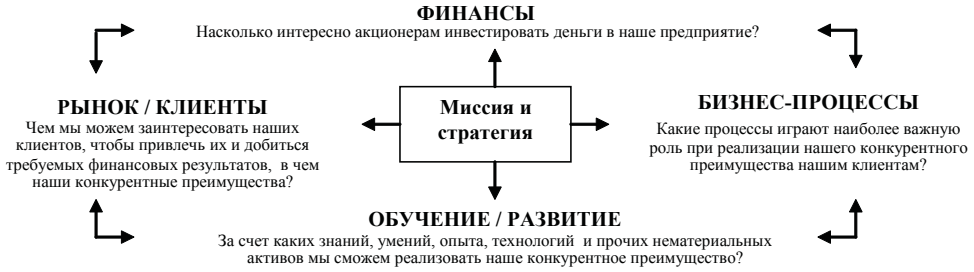


Рис. 3. *Традиционная схема сбалансированной системы показателей*

Balanced Scorecard, как уже было отмечено нами выше, рассматривает эффективность деятельности компании по четырем взаимосвязанным составляющим: финансовой, клиентской, внутренних бизнес-процессов, обучения и развития. В рамках этих составляющих выделяются показатели, для которых можно определить целевое значение, достижение которого отвечает стратегическим задачам компании. Если индикатор не достигает своего целевого значения, то это свидетельствует о наличии фактора, сдерживающего или противодействующего достижению стратегических целей. Таким образом, данная система позволяет анализировать эффективность деятельность компании по основным составляющим и структурным подразделениям. Однако *Balanced Scorecard* не дает четкого интегрированного показателя, который мог бы выступать в качестве итоговой оценки, что не позволяет собственникам получить представление об эффективности деятельности компании в целом. На наш взгляд, это является существенным ограничением данной концепции для интегрированной оценки эффективности бизнеса.

Чтобы традиционная модель сбалансированной системы показателей, изображенная на рис. 2 и 3, стала пригодной для интегрированной оценки бизнеса, ее необходимо агрегировать с моделью предельной эффективности бизнеса:

$$T_д \geq T_о \geq T_а \geq T_к, \qquad (1)$$

где: $T_д$ — отдача бизнес-процессов;

$T_о$ — характеристика рыночной активности, которая в сбалансированной системе показателей представлена как отдача модуля «клиенты»;

$T_а$ — интерпретируется с точки зрения «облегчения» структуры активов (лизинг, аутсорсинг, активы компании интегратора), которое в сбалансированной системе показателей обеспечивается модулем «обучение и рост»;

$T_к$ — интерпретируется с точки зрения достаточности капитала, факторов и показателей роста финансового потенциала и в конечном счете роста стоимости для акционеров.

Финансовый потенциал любой компании сегодня проявляется в четырех основных формах:

1) финансовые резервы (возможность управлять рисками);
2) потоки наличных денежных средств от разных текущих видов бизнеса (возможность и умение создавать денежные потоки — надо иметь в виду, что в российской отчетности не предусмотрена квартальная форма 4, со всеми вытекающими из этого последствиями для внешних пользователей и инвесторов);
3) доступ к различным финансовым рынкам (возможность обеспечивать финансовую устойчивость);
4) относительная стоимость капитала (возможность маневрировать структурой и стоимостью капитала).

Такое понимание финансового потенциала нацелено исключительно на потенциал роста стоимости бизнеса.

$T_д \geq T_к$ можно получить посредством использования финансового рычага. Но рычаг работает, пока $T_о \geq T_а$; значит, $T_а \geq T_к$ на длительном интервале нужно страховать другими инструментами.

$T_о \geq T_а$ можно объяснять аутсорсингом. Но главное выполнение данного неравенства — повышение эффективности бизнес-процессов, а значит, сокращение удельных издержек. Последнее открывает путь к выполнению $T_д \geq T_о$.

В обычных условиях добиться выполнения этого неравенства удается не всегда, это — идеальный случай, демонстрирующий достижение высшей эффективности бизнеса; зачастую выражение предельной эффективности бизнеса представляют в следующем виде:

$$T_о \geq T_а \geq T_к, \text{ [8].} \quad (2)$$

Если модель предельной эффективности достигается, то обязательно обеспечиваются:

- во-первых, темп роста доходности собственного капитала — именно поэтому можно судить о высшей эффективности с позиций заданной доходности и переходе в трехмерное измерение;
- во-вторых, темпы роста стоимости бизнеса;
- в-третьих, темп роста EVA.

Тем не менее, в модели остаются неясными следующие моменты:

- из какой доходности исходить;
- от какого исходного уровня по фактору времени и размеру превышения предельных значений надо отклоняться?

Агрегирование сбалансированной системы показателей с моделью предельной эффективности позволяет объединить преимущества двух моделей и нейтрализовать их недостатки, описанные нами выше. Механизм агрегирования заключается в замене центральной составляющей *BSC* «миссия и стратегия» на выражение предельной эффективности (рис. 4).

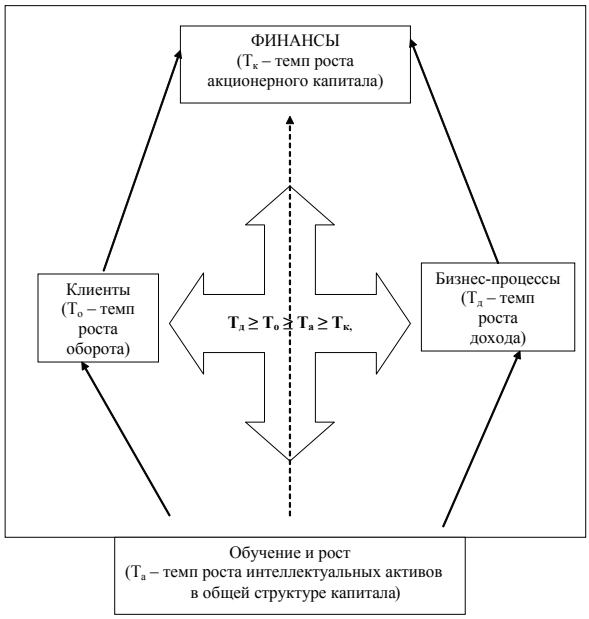


Рис. 4. Модифицированная модель сбалансированной системы показателей

Направленность линий на рис. 4 означает переход к так называемому «бархатному» управлению, т. е. к управлению «снизу вверх». На наш взгляд, это разумно, поскольку всю основную работу выполняют сотрудники и самый нижний модуль — «обучение и рост» — имеет сегодня фундаментальное значение.

Суть модификации сбалансированной системы показателей *Balanced Scorecard* усматривается в следующем:

- не надо искать обобщающий показатель;
- не надо искать и обосновывать подходящие показатели, они должны вытекать из модели высшей эффективности бизнеса (три первых элемента — это нефинансовые параметры, последний — финансовый, как и в сбалансированной системе показателей *Balanced Scorecard*);.
- модель высшей эффективности можно с успехом использовать в процессе оптимизации финансового плана и финансовой реструктуризации, анализа цепочки создания стоимости, т. е. область ее применения совпадает с *Balanced Scorecard;*

Суждения с позиции предельной эффективности необходимы для понимания процессов развития бизнеса и его угасания.

Соединение модели предельной эффективности бизнеса и сбалансированной системы показателей позволяет построить адекватную стратегическую карту по наращиванию стоимости бизнеса.

Карта стратегии (рис. 5) описывает процесс трансформирования нематериальных активов в материальные результаты для потребителей и более высокие финансовые результаты для компании в целом. Она представляет руководителям модель описания стратегии и управления ею в экономике, в основу которой положены знания.

Алгоритм построения карты включает следующие шаги на основе внутреннего бенчмаркинга:

I. Выявление резервов роста эффективности (стоимости) компании. Резервы определяются в результате сравнения показателей деятельности за последний г. с лучшими в предшествующем периоде анализа.

II. Выявление резервов роста эффективности бизнес-процессов:
   а) улучшение структуры факторов бизнеса;
   б) исключение оппортунизма в части отказа от «кешевого» бизнеса, а также обеспечение достаточности капитала прежде всего на восполнение собственных источников для финансирования недостающих производственных запасов и восполнение выведенных основных производственных фондов.

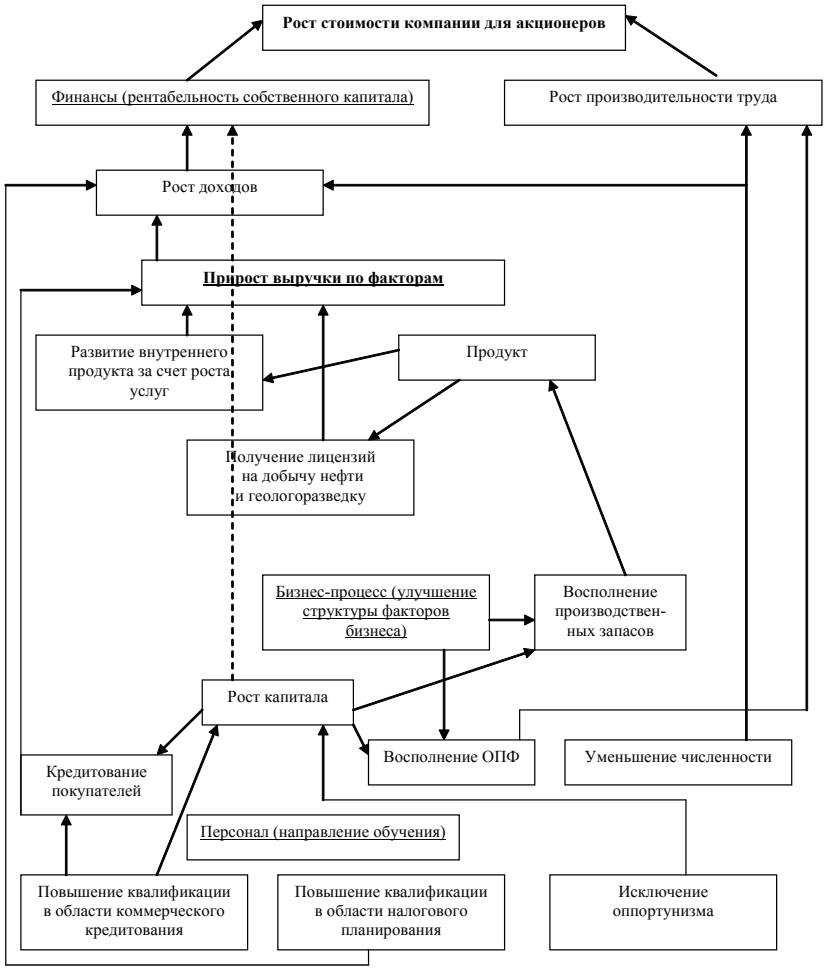


Рис. 5. *Карта стратегии*

Выявленные резервы позволяют сформулировать количественные характеристики стратегии компании, направленной на рост стоимости компании для акционеров в будущем. Это означает, что в финансовом модуле ключевым показателем является рентабельность собственного капитала, рассчитанного по чистой прибыли с учетом выявленных резервов. Кроме того, в этом модуле необходимо обеспечить восстановление «правильных» знаков в соответствии с моделью высшей эффективности бизнеса.

Карты стратегии достаточно сложны, модифицированная модель сбалансированной стратегии показателей, объединяющая в себе BSC и модель высшей эффективности бизнеса, представленная нами в тексте статьи, проще, но и она позволяет повысить аналитический потенциал сбалансированной системы показателей, нейтрализовать недостатки моделей, которые каждая имеет сама по себе, и в результате получить эффективный интегрированный инструмент, позволяющий качественно оценивать эффективность деятельности компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гершун А., Горский Микаэл.* Технологии сбалансированного управления. 2-е изд., перераб. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
2. *Каплан Р., Нортон Д.* Организация, нацеленная на стратегию. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
3. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
4. *Каплан Р., Нортон Д. П.* Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в матери-альные результаты / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2005.
5. *Мэй М.* Трансформирование функции финансов : Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 175.
6. Оценка эффективности деятельности компании : Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2003. С. 190.
7. *Пол Р.* Нивен Сбалансированная система показателей — шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.
8. Экономика фирмы : Учебник / под ред. проф. Н.П. Иващенко. М.: ИНФРА-М, 2006. С. 380.

ИЗУЧЕНИЕ ОТРАСЛИ ИНВЕСТИЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ КАК НАБОРЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЕГО АГЕНТОВ

М.С. БОНДАРЕЦ
Институт управления, бизнеса и права,
аспирант
344068, г. Ростов-на-Дону, пр. М.Нагибина, 33А/47

Статья описывает взаимодействия агентов фондового рынка как циклической системы, основным механизмом функционирования которой является взаимное удовлетворение потребностей каждым его участником.

Ключевые слова: реальный сектор экономики; инвесторы; спекулянты; посредники; регулятор; государство.

Коды классификатора JEL: G30, L16.

Современный фондовый рынок является неотъемлемой частью экономики. Его функционирование можно разделить на несколько составляющих: предприятия реального сектора, инвесторы, спекулянты, посредники, регулятор. Кроме означенных, обобщенным участником рынка можно определить государство, его макроэкономические показатели, влияющие на фондовый рынок и подверженные его влиянию.

Для предприятия фондовый рынок является площадкой для размещения долевых и долговых ценных бумаг, что позволяет говорить о фондовом рынке как о важном источнике денежных средств различного финансового уклада.

С инвестиционной точки зрения фондовая секция является источником инвестиционных продуктов, инвестиционного предложения в различных формах. Большая номенклатура, дешевизна трансакционных издержек, способность обеспечить спрос любого типа — те параметры, которые позволяют говорить об инвестиционных качествах рынка.

Спекулянты создают ликвидность финансовых продуктов и создают адекватную непрерывную переоценку стоимости активов с учетом последних факторов.

С точки зрения посреднической деятельности, с одной стороны, необходимо отметить посредников (брокеров, депозитариев) как структурного элемента, с другой — важность ограничения рыночными и директивными методами, поскольку в тенденциях этих инвестиционных агентов прослеживается тенденция к манипуляциям рынком и монополизации. Качество посреднических услуг является одним из важнейших критериев общего качества рынка, которое отражается на удобстве реализации целей инвесторами и предприятиями, в этом отношении можно поставить условное равенство между понятиями посредник и инфраструктура фондового рынка. Улучшить работу посредника, кроме общерыночных законов спроса и предложения, должен регулятор.

Регулятор является координирующей и ограничивающей функцией для посредников, защищающей для инвесторов и предприятий. Качество работы регулятора определяется наличием инвестиционной свободы с одной стороны, и количества правонарушений, с другой. Разновидностью регулятора являются различные саморегулируемые организации, функции которых состоят в тонкой настройке отдельных элементов системы фондового рынка и создании конгломератов участников, этими элементами пользующихся.

В конечном итоге совокупное участие четырех основных агентов фондового рынка: предприятий, инвесторов, посредников и регулятора — определяет конечную значимость фондового рынка для экономики: скорость процессов секьюритизации экономики, ликвидность активов, их стоимость.

Таким образом, можно обобщенно описать некое отношение к фондовому рынку как к набору взаимодействующих блоков, такой функционально-блоковый подход к механизму функционирования позволяет рассматривать, с одной стороны, узкие проблемы отдельных участников, но в то же время делать это без отрыва от комплексности системы.

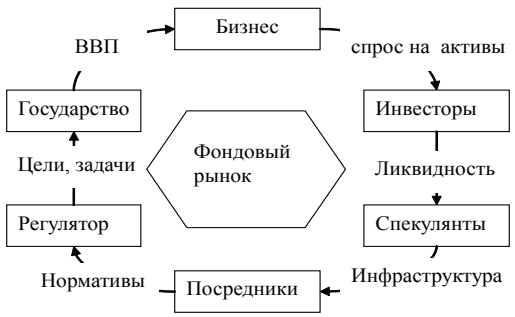


Рис. 1. *Система взаимоотношений агентов фондового рынка*

Вышеприведенная схема является базовой моделью и требует пояснений.

© Бондарец М. С., 2009

Под бизнесом в данном случае понимается общая совокупность реального сектора экономики, основная потребность которого состоит в получении денежных средств в обмен на активы. Для обеспечения необходимых денежных средств требуются участники рынка с наличием крупных пулов средств. В случае «народного *IPO*» подобным консолидированным инвестором может стать неограниченная масса домохозяйств. Кроме того, необходимо отметить, что данный процесс может также распространяться на государство, которое, выступая как заемщик, может размещать долговые, а также подконтрольные ему долевые активы для сохранения платежеспособности, реализации инвестиционных программ, устранения бюджетного дефицита. Необходимо отметить, процесс первичного централизованного размещения активов является первичным относительно всех прочих элементов и процессов вторичного рынка ценных бумаг, именно эффективной реализации этой функции рынка подчинены все прочие, посему он рассматривается как первичный. В то же время данный процесс не единственный, и другие процессы, которые повышают свою значимость с развитием фондового рынка, необходимы для функционирования современных государственных финансов.

В свою очередь, сложная система фондового рынка не может обойтись без розничных покупателей, спекулянтов. В современной системе фондового рынка данный класс инвесторов осуществляет функции поставщика ликвидности, т. е. гарантирует спрос на любой актив. Замечено, что в каждом активе существует премия за ликвидность, выраженная в виде завышенной относительно фундаментальных показателей стоимости. То же можно сказать и о национальном рынке в целом, который можно рассматривать как консолидированный актив нации, стоимость и финансовая безопасность которого повышается с ростом ликвидности. Второй важной функцией ритейл-сегмента на фондовом рынке является установление равновесной цены в каждый отдельный период времени. Эта функция во многом производна от ликвидности. В последнее время, особенно в условиях кризиса, роль спекулянтов как источника равновесности системы вторичного фондового рынка подвергается критике. Как фундаментальное основание для утверждения обратных функций спекулянтов и розничных инвесторов приводится теория рефлексивности с такими специфическими проявлениями, как самоусиливающаяся тенденция и самореализуемое пророчество.

Для эффективной реализации своих функций спекулянтам необходимы специальные участники фондового рынка, которые бы создали условия по таким параметрам, как ликвидность, технологичность, информационная обеспеченность, маржинальное кредитование, учет и регистрация, отчетность. Все эти функции берут на себя посредники: брокеры, депозитарии, информационные и аналитические агентства. Кроме этих очевидных посредников к их числу можно причислить агентов рынка, фактически реализующих функцию доступа спекулянтов и розничных инвесторов к бирже: различного рода управляющие компании. В отношении качества посредников существует две шкалы по одной их которых выступает качество реализации перечисленных функций, а по другой их цена. В этом отношении надо отметить, что рынок идет по пути расширения инструментария спекулянтов и одновременного уменьшения стоимости их обслуживания. В данном случае уместно говорить о позитивном влиянии эффекта масштаба. С другой стороны, спекулянты брокеры теоретически способны к сговору (в рамках равновесия Нэша), кроме того, социальная ответственность их низка, а бесконтрольность деятельности вкупе с заинтересованностью спекулянтов приводит к рыночным искажениям, неравновесности биржевых процессов. Кроме того, посредники стремятся к использованию возможностей бесконтрольных манипуляций активами клиентов.

По этим причинам на рынке возникает потребность к нормативам и контроле над деятельностью различного рода посредников, что выражается в установке единых правил функционирования системы и контроле за их исполнением. В регулировании и нормотворчестве первичен вопрос поиска баланса между централизацией как инструментом защиты потребителей, эти процессы усиливаются в социальных средах и услугах, и либерализацией, которая в условиях эффективных рыночных процессов повышает адаптивность, маржинальность, улучшает динамику развития системы. Общепризнано, что эффективность работы системы и ее нестабильность выше в условиях децентрализации и высокого уровня автономности финансовых институтов. Верным трендом в развитии регулирования является его централизация в условиях зарождения рынка, его адаптации и первичного формирования с дальнейшей либерализацией по эффективным и необходимым государству и обществу направлениям развития. Такие процессы можно наблюдать в РФ после 1998 г. (особенно в отношении коллективных инвестиций), а также в Китае. Либерализация на начальном этапе является ошибочной парадигмой, что может быть проиллюстрировано додефолтным развитием российского фондового рынка и рынка инвестиционных услуг.

Место самого фондового рынка, его роль в системе финансов государства определяется центральными институтами законодательной и исполнительной власти. Необходимость общей концепции развития фондового рынка и его интеграции в общественные процессы актуализирует участие высших эшелонов власти как инструментов общего регулирования. Государство имеет несколько рычагов влияния, от законотворчества на уровне федеральных законов до отдельных инициатив, которые являются важными элементом формирования и форсирования развития отдельных элементов рынка. Примерами могут послужить приватизация как принудительное создание широкого класса собственников-инвесторов или народное *IPO* государственных монополий как элемент популяризации инвестиционных процессов на фондовом рынке, девалютизации и дедепозитизации экономики.

Основной потребностью государства в фондовом рынке становится процесс эффективного роста экономики, получение необходимых макроэкономических показателей, роста ВВП, экономической производственной и потребительской активности, увеличения эффективности и производительности. Важной частью в обеспечении роста и развития экономики является фондовый рынок, который является важной составляющей в обеспечении инвестиционных и перераспределительных процессов в экономике. ВВП является совокупностью результатов деятельности предприятий и организаций страны, которые являются основным его поставщиком.

Таким образом, круг замыкается, мы можем констатировать замкнутую систему, контур, взаимодействие шести элементов которого создает фондовый рынок. Налаживание эффективных взаимодействий на каждом этапе является, таким образом, принципиальным для эффективной работы всего механизма, а развитие системы зависит от развития отдельных элементов, но является интегральным показателем в их совокупности.

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ДОЛГОСРОЧНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2020 ГОДА

Л.В. САВЕЛЬЕВА
Северо-Кавказская академия государственной службы,
аспирант
e-mail: savlina@yandex.ru

В статье ставится задача обозначить на макроэкономическом уровне конкурентную политику как средство стимулирования и перенаправления концентраций в инновационное русло.

Ключевые слова: конкуренция; рынок; инновации; неоиндустриализация; вертикальная интеграция; монополизм.

Коды классификатора JEL: K21, L44.

В современных условиях все хозяйствующие субъекты, государство и общество в целом, нуждаются в предвидении возможных путей развития. Однако Россия, исторически одна из первых стран, успешно применившая на практике прогнозно-плановый подход, длительный период постсоветского времени пренебрегала им. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года», разработанная Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации (далее РФ), по сути, явилась первой попыткой реформированной страны сформулировать свои планы, наметить ориентиры развития. Реализация заявленного в ней инновационного сценария предполагает «выход России на уровень социально-экономического развития, характерного для развитых постиндустриальных стран, за счет повышения конкурентоспособности, структурной диверсификации и роста эффективности». По подсчетам Минэкономразвития, следуя ему, РФ увеличит свою долю в мировой экономике до 3,4% к 2020 г. Комплексная модернизация экономики позволит повысить темпы роста до 6,3% в г. в 2011–2015 гг. и до 6,9% в 2016–2020 гг. Сценарий инновационного развития будет сопровождаться структурными сдвигами, поддерживаемыми значительным повышением эффективности использования ресурсов. Доля инновационного сектора ВВП повысится с 10,5% (2006 г.) до 18,9% (2020 г.) при снижении доли нефтегазового сектора с 19,7% до 12,1%.

Однако это все в будущем. А сегодня Россия развивается как страна сверхкрупного и в основном сырьевого бизнеса (как наименее затратного и быстро приносящего прибыль). Ее экономика фактически разделена на два сектора: внешний (относительно благополучный, характеризующийся экспортно-сырьевой направленностью), и внутренний (сужающийся под давлением импорта, вследствие технологической и институциональной отсталости, не представляющий серьезной конкуренции зарубежным партнерам). Малый бизнес создает только около 17% ВВП и около 25% рабочих мест. При этом концентрация и монополизация российского рынка нарастают: если в 2000 г. 80% ВВП производили 1200 компаний, то в 2006 г. — только 500 [20, с. 31]. По данным исследования «Эксперт-РА», среди сверхкрупных российских компаний доминировали сырьевые, причем их доля в объеме производства в 2003–2005 гг. постоянно увеличивалась (см. табл. 1).

Таблица 1

Доля секторов экономики России в рейтингах 400 крупнейших компаний «Эксперт-РА», 2003–2005 гг. (в %)

	2003	2004	2005
Сырьевые отрасли	48,1	48,9	49,3
Машиностроение	7,7	7,0	6,1
Электроэнергеника	8,4	6,8	5,9
Другие отрасли промышленности	9,5	7,7	4,8
Транспорт	10,8	9,1	8,4
Розничная и оптовая торговля	2,2	6,5	7,8
Банки	4,1	3,6	4,4
Связь	3,9	4,3	4,3
Другие отрасли	5,3	5,8	9,6

Таким образом, экономика страны все больше упрощается, опираясь на развитие экспортно-сырьевого направления. Инновационная активность, вступившая в свою понижательную фазу еще в конце 80-х гг. прошлого века, так и не изменила своих тенденций. Вследствие нарастания темпов глобальной конкуренции вырваться из сырьевой ловушки становится все сложнее, со всеми вытекающими для полуколониальной экономики последствиями.

Однако выход из создавшегося положения есть.

В этом аспекте конкурентная политика становится основополагающим фактором реализации концептуальных положений, ибо при достижении ее основной цели (особого порядка, где каждый участник рынка по-

© Савельева Л. В., 2009

лучает возможность наилучшим образом использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы [18, с. 54]) исчезают препятствия на пути активного развития инновационного процесса. В настоящее время необходимы мероприятия по сохранению, модернизации и обновлению научно-промышленного потенциала страны, а также активизации процессов инновационного направления, что предполагает переход к так называемой экономике опережающего развития. В современных условиях экономическая жизнь общества реагирует на наличие двух противоположных тенденций: с одной стороны, на развитие активного конкурентного соперничества, с другой — на рост влияния на рынок монополистического поведения отдельных групп фирм для достижения определенных целей. С позиции необходимости ускорения научно-технического прогресса в настоящий момент особое значение приобретают меры государственного регулирования, непосредственно связанные с современным устройством экономического пространства России. Их направленность можно свести, по крайней мере в теоретическом плане, к обеспечению некоего «оптимального» сочетания монопольно-регулирующих и конкурентных сил. Такое регулирование основывается на верной предпосылке, что доминирование как первого, так и второго будет иметь крайне отрицательные последствия. При чрезмерном преобладании монопольных сил олигополии испытывают недостаточное воздействие со стороны конкурентов и получают большие возможности, часто реализуемые для злоупотребления своим положением, игнорирования научно-технического прогресса, завышения уровня цен, давления на поставщиков и потребителей. Когда же в отраслях с данной структурой по разным причинам резко возрастает роль конкурентных сил (например, в период глубокого экономического кризиса), возникающая при этом конкуренция, особенно ценовая, может иметь разрушительный характер, ведя к падению производства и росту безработицы, что отрицательно сказывается на всей экономике [11, с. 12]. Таким образом, государственная деятельность в этом направлении основана на поддержании определенного баланса между конкурентными и монопольными силами и упрощенно может сводиться к деятельности в двух направлениях: **к поддержке общественно значимой концентрации и обеспечению защиты конкуренции**. На первый взгляд, заявленные позиции обладают достаточной противоречивостью, и являются диалектически противоположными. Однако в свете перехода к экономике развития они являются единственно возможным решением.

С точки зрения инновационного развития, в настоящее время крайне важно сформировать в российской экономике субъекта технологической модернизации. На наш взгляд, на данную роль подходят хозяйствующие субъекты, обладающие необходимыми ресурсами для осуществления организационной и финансовой поддержки инновационных проектов. Это позволяет рассматривать современные корпорации вертикально интегрированного типа как положительный фактор, способствующий ускорению научно-технического прогресса. Однако обязательным условием к этому является наличие ситуации, в которой они не избавлены полностью от необходимости конкурировать. Большое значение здесь имеет создание механизмов корректировки конкурентной политики, снижающих возможность достижения систематических распределительных преимуществ хозяйствующими субъектами в форме экономической ренты. Механизм поддержки общественно значимой концентрации — это система анализа и оценки концентрации на предмет достижения результата, полезность которого признана обществом и государством, т. е. следствием «разрешенного» монопольного положения должно являться совершенствование производства, стимулирование научно-технического прогресса и повышение конкурентоспособности товаров на мировом рынке, а также получением покупателями преимуществ (выгод), при этом оно не должно накладывать ограничений на третьих лиц, не являющихся крайне необходимыми для достижения этих целей, а также создавать для отдельных лиц возможности не допустить или устранить конкуренцию на соответствующем сегменте рынка. Данная сфера является подконтрольной Федеральной антимонопольной службе России и регламентирована так называемыми «правилами разумности» 135-ФЗ, ст. 13. По предложению ФАС, Правительство Российской Федерации вправе определять случаи допустимости соглашений и согласованных действий соответствующим вышеперечисленным условиям. Существующая здесь дилемма соотнесения положительных и отрицательных экстерналий монополистических образований связана с тем, что практически любая монополистическая деятельность имеет в результате как негативный, так и благоприятный для общества эффект. Ограничение сферы реализации норм «взвешенного подхода», по сопоставлению в каждом случае положительных и отрицательных эффектов хозяйственной деятельности, связано со слишком высокими издержками правоприменения. Анализ влияния конкретной хозяйственной практики на конкуренцию требует значительных экспертных ресурсов, а его выводы всегда являются предположительными. Основываясь на этом, законодатель вынужден разграничивать сферы деятельности, которые исследуются в рамках «взвешенного» подхода, и те, к которым применяется закон по «букве». Однако, на наш взгляд, недостаточная ясность формулировки закона, многократно расширяет сферу его применения, а отсутствие достаточной прозрачности процедуры анализа деятельности позволяет говорить о необходимости ограничения «поля свободы» органов исполнительной власти как источника коррупции. Нельзя забывать, что крупные промышленники зачастую связаны с политической элитой, что влечет существенное влияние последней на решение дел, связанных с нарушением антимонопольного законодательства (в том числе злоупотребление правом) [21, с. 21].

Помимо этого, в настоящее время антимонопольное регулирование, по причине недостаточной мобильности и гибкости, не может своевременно и адекватно контролировать хозяйственную практику рыночных субъектов, полноценно реализовывая свое предназначение — защищать конкуренцию. Причины этого возможно кроются в истории развития антимонопольной политики, когда длительное время основными факторами оценки хозяйственной деятельности служили три фактора [16, с. 601]: легко выявляемый олигополистический сговор (хищническое ценообразование), входные ворота на рынок, однозначно расцениваемые как антиконкурентные и асоциальные явления, стремление к максимизации прибыли как единственная цель деятельности фирмы. Однако на сегодняшний день, опираясь на статистические данные, свидетельствующие, что лишь небольшая доля правонарушений (около 3% [14, с. 57]) связана с установлением цен, не соответствующих конкурентному уровню, большая же их часть связана с навязыванием контрагенту условий, невыгодных для него или не соответствующих основной теме договора. Современный закон по защите конкуренции запрещает тайные или явные соглашения об ограничении выпуска продукции и фиксации цен на уровне, выше конкурентного. Однако общность интересов участников часто диктует настолько очевидные действия, что никакого сговора и не требуется. В связи с этим возникают большие трудности с определением мер, которые предотвращали бы негативные последствия

монополизации, что отчасти связано с проблематичностью идентификации соответствующих шагов для того или иного случая [2, с. 24].

Барьеры входа — это ряд экономических, технологических, институциональных и других условий, которые определяют возможность главенствующих на рынке фирм устанавливать цены выше минимальных средних издержек производства путем препятствия потенциальным новичкам занять как производственную, так и сбытовую нишу. На наш взгляд, барьеры, порожденные «объективными характеристиками отраслевого рынка, связанными с технологией производства, характером предпочтений потребителей, динамикой спроса» [1, с. 49], могут как способствовать развитию конкуренции, так и служить фактором, ограничивающим ее. Например, вопрос о неконкурентном характере методов, применяемых монополиями для увеличения получения прибыли, как дифференциация продукции, ценовая дискриминация, экономия от масштаба, реклама, т. е. стандартного набора, именуемого барьерами для конкуренции, до настоящего времени остается открытым. Если ранее для увеличения прибылей у монополий существовала реальная возможность манипуляций с ценами, то сегодня для расширения рынков сбыта ей необходимо повышать качество продукции, разрабатывать и выпускать ее модификации, использовать рекламу, таким образом осуществляя дифференциацию продукции. Заинтересованность в определенном предлагаемом товаре покупателя, предпочитающего реальные или мнимые его преимущества, позволяет производителю как расширять рынок сбыта, так и завысить цену на этот товар. Таким образом, достигая конкурентного преимущества, производитель опирается лишь на удовлетворение вкусов и интересов покупателей, возникает неценовая конкуренция, обусловленная снижением значения фактора цены в определении уровня спроса и выводящая на первый план уникальность товара. Предпочтения потребителя, его, во многом умело сформированное путем рекламных трюков, мнение, добровольное желание платить более высокую (в определенных пределах) цену за данный продукт играют на настоящем этапе развития рынка огромную роль. Ведь если покупатель не поддержит предлагаемые группы товаров и услуг, то подобное поведение станет возможностью для других производителей войти на рынок и занять или расширить нишу сбыта на рынке. Следовательно, данные экономические «барьеры», достигнутые вышеописанным путем, не носят антиконкурентного характера, и являются результатом эффективного рыночного поведения, служащего качественному удовлетворению интересов потребителей. Таким образом, говорить об антиобщественном поведении монополизированных структур в данном аспекте неактуально.

Однако, на наш взгляд, существует и другой аспект данного действа. Представление о продуктовой дифференциации как «элементе рыночного поведения» [15, с. 123] справедливо лишь в краткосрочном периоде. Для монополии, укоренившейся на рынке, подобная тактика удобна и является необходимым условием для защиты своих интересов, т. е. получения сверхприбылей. Длительное сдерживание входа в отрасль новичков несомненно приведет к технологическому застою, так как отсутствие конкурентных тенденций ограничивает стимулы к развитию данных структур. Без государственного вмешательства ситуация будет угрожающей в отношении экономического развития и общественного благосостояния. Поэтому для сохранения возможности реальной и потенциальной конкуренции необходимо обеспечить наличие свободного доступа на рынок и выход из него.

Рассматривая последний фактор, нельзя не согласиться, что основной целью любой коммерческой фирмы является извлечение прибыли. Однако следует заметить, что большую роль в осуществлении деятельности хозяйствующим субъектом играет «человеческий» фактор, обозначенная им миссия фирмы (возможное стремление к улучшению общественного благосостояния). Помимо этого, опираясь на теоретическую платформу развития фирмы, можно предположить, что в хозяйственной практике фирмы не последнюю роль играет и стремление к минимизации транзакционных издержек.

Итак, подведем краткие итоги.

История развития современного рынка наглядно доказала, что невозможно опираясь только на рыночные механизмы, добиться эффективного функционирования экономики и ускорения научно-технического прогресса. Одной из главных системных проблем современной России является противоречие между необходимостью наличия в экономике центров концентрации крупных капиталов монополистического типа как единственно возможных субъектов крупномасштабной инновационной политики и отсутствием у них стимулов к реализации государственной политики развития. Это фундаментальное противоречие требует скорейшего решения. Речь идет о необходимости создания особой атмосферы рынка, способствующей формированию потребности у крупных промышленников к повышению технологического уровня производства в сферах, заявленных в концепции долгосрочного развития.

Государственное регулирование, основанное на анализе и контроле концентрации, в России совсем недавно стало обретать системный характер, и отношение к нему пока что неоднозначное, несмотря на то, что мировая практика показывает его определяющую роль в ускорении экономического роста. Конкурентную политику как фактор ускорения инновационного процесса следует рассматривать не только как наиболее распространенный метод борьбы с чрезмерной монополизацией, но и как средство стимулирования и перенаправления концентраций в инновационное русло. Развитие конкурентного рынка является сильнейшим стимулом к решению подобных проблем в долгосрочной перспективе. Совокупность всех механизмов антимонопольной политики, помимо защиты общества от отрицательных последствий деятельности монополий, ведет к организации «сильного» рынка, на котором соблюдаются «правила» игры, способствующие формированию условий для разработки и внедрения новшеств, повышающих конкурентные свойства конечных продуктов. Снижение входных барьеров на рынок, упорядочивание ценообразования, стимулирование спроса и предложения на основе конкуренции, борьба с теневым государственным вмешательством — залог быстрого интенсивного экономического роста, развития страны и в конечном итоге «восстановления Россией статуса мировой экономической державы» [11, с. 3].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдашева С.Б. , Розанова Н.М.* Теория организации отраслевых рынков. М.: ТЕИС, 1998.
2. *Авдашева С., Шаститко А.* Модернизация антимонопольной политики в России / Вопросы экономики. 2005. № 5.

3. *Бирюков А.* Развитие малого и среднего бизнеса — локомотив экономики (опыт Тайваня) // Вопросы экономики. 2004. № 9.
4. *Винслав В.* Федеральная промышленная политика: к определению приоритетов в контексте итогов и тенденций новейшей индустриальной эволюции страны // Российский экономический журнал. 2008. № 1–2.
5. *Голиченко О.Г.* Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006.
6. *Губанов С.* «Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / Экономист. 2008. № 9.
7. Инновационный путь развития для новой России / Центр социально-экономических проблем федерализма ИЭ РАН / Отв. ред. В.П. Горегляд. М.: Наука, 2006.
8. Коалиции для будущего. Стратегия развития России: Коллектив экономистов «СИГМА» / Промышленник России, 2007.
9. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., предложенная МЭРТ. Сентябрь, 2007.
10. *Кузнецов Б.В.* Влияние конкуренции и структуры рынков на развитие и поведение промышленных предприятий: эмпирический анализ (опрос Всемирного банка и ГУ-ВШЭ более 1000 предприятий обрабатывающей промышленности России, сентябрь 2005 — февраль 2006 гг.) // http:www.opec.ru/ analize_doc.asp?d_no=61551.
11. *Куликов В.* О болевых точках социально-экономического развития России / Российский экономический журнал. 2009. № 1–2.
12. *Нешитой А.* Социально-экономические итоги 2000–2008 гг./ Экономист. 2009. № 2.
13. *Никитин С.* Экономический механизм НТП в рыночных условиях // Вопросы экономики. 1991. № 11.
14. От технопарка до наукограда // Промышленность Урала. 2000. № 4–5.
15. Отчет о состоянии конкуренции в 2008 г. // Офиц. сайт ФАС. Декабрь. 2008 г. // www. fas .ru
16. Сборник отчетных данных о работе антимонопольных органов по контролю соблюдения антимонопольного законодательства в 2007. Министерство Российской Федерации по антимонопольной политик и поддержке предпринимательства. М., 2008.
17. Словарь по экономике / Пер. с англ. Под ред. П.А. Ватника. СПб.: Экономическая школа, 1998.
18. *Субботина Т.* Россия на перепутье: два пути к международной конкурентоспособности // Вопросы экономики. 2006. № 2.
19. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лен-издат, 1996. С. 601.
20. *Шаститко А.* Выплескивая воду , не забудьте про ребенка! // Вопросы экономики . 2003. № 4.
21. *Шаститко А., Авдашева С.* Ценные рассуждения // Российская газета. № 121. 2009. 3 июля.
22. *Шаститко А., Авдашева С., Голованова С.* Конкурентная политика в период кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 3.
23. Экономика / под ред. Булатова // М.: Экономист, 2005.
24. Экономический доклад Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». Итоги 2006 г. и будущее экономики России: потенциал несырьевого сектора // Вопросы экономики. 2007. № 9.
25. *Ясин Е., Юдаева К.* Стратегия-2050: справится ли Россия с вызовами глобализации? / М.: ИД ГУ–ВСЭ, 2008.
26. *Crandall R., Winston C.* Does Antitrust Policy Improve Comsumer Welfare? Assesing the Evidence // Journal of Economic Perspectives. 2003. Vol. 17. № 4.
27. *Joskov P.* Transaction Cost Economics and Competition Polisy. Working Paper, MIT, 2000.

ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МЕЛИОРАТИВНЫХ СИСТЕМАХ

А.С. ЧЕШЕВ

Ростовский государственный строительный университет,
доктор экономических наук, профессор
344022, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, д.162;

Л.А. АЛЕКСАНДРОВСКАЯ

Ростовский государственный строительный университет,
докторант, кандидат экономических наук, доцент
344022, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

Приводятся результаты исследования проблем регулирования природоохранной деятельности на мелиоративных системах.

Ключевые слова: природоохранная деятельность; мелиоративные системы; финансовое регулирование.

Коды классификатора JEL: Q16, Q25.

В целях осуществления эффективной природоохранной деятельности в области мелиорации и водного хозяйства необходимо создать целевую финансовую систему, которая призвана обеспечить формирование специального финансового фонда и порядок его использования при организации эффективного внедрения природоохранных программ и мероприятий с учетом создания условий для нормального функционирования инвестиционных потоков в охрану окружающей природной среды на мелиорированных землях. Одновременно с этим определяется механизм функционирования эколого-финансовой системы в условиях производства мелиоративных и водохозяйственных работ, которому должны быть присущи следующие критерии:

- обеспечение заинтересованности мелиоративных (орошаемых) и водохозяйственных предприятий в эффективности природоохранных мероприятий при мелиорации земель и использовании водохозяйственных объектов;
- создание условий для внутриотраслевого (мелиоративного и водохозяйственного) регулирования финансовыми ресурсами с учетом выделения приобретенных направлений;
- формирование механизма обеспечения самофинансирования природоохранных мероприятий на уровне мелиоративной отрасли, субъектов Российской Федерации и каждого мелиоративного или водохозяйственного предприятия;
- создание благоприятной инвестиционной привлекательности мелиоративных и водохозяйственных объектов для отечественных и зарубежных инвесторов;
- обеспечение финансирования инновационной и консалтинговой деятельности в организации рационального и эффективного природопользования на мелиорируемых и водохозяйственных объектах;
- разработка природоохранных программ, обеспечивающих непрерывный процесс экологизации мелиоративной и водохозяйственной сферы деятельности.

Эколого-экономическая ориентация природоохранной деятельности при мелиорации земель и строительстве водохозяйственных объектов должна обеспечиваться проектами на стадии формирования специальных природоохранных финансовых ресурсов. При этом используется принцип платного землепользования и водопользования, а также использования других природных ресурсов, которые определены законодательно. Эта процедура осуществляется путем последовательного применения принципа платности за природные ресурсы, при котором взимание самой платы производится:

а) за использование природных ресурсов в системе агромелиоландшафтов (земля, вода, недра, растительный и животный мир, природозаповедные и рекреационные объекты);
б) загрязнение окружающей природной среды на мелиоративных системах и в зонах действия водохозяйственных объектов;
в) нарушение природоохранного законодательства, а также в порядке компенсации наносимого социо-эколого-экономического ущерба окружающей природной среде на агроландшафтах.

Практически все платежи за пользование природными ресурсами реализуются посредством региональных и местных налогов, а также в форме платежей за загрязнение окружающей природной среды и в виде штрафов за нарушение природоохранного законодательства. Финансовый механизм регулирования природопользования плату за водные ресурсы (плата за воду, забираемую для орошения и обводнения), земельные ресурсы (земельные участки, подверженные орошению или осушению) и другие целевые платежи, устанавливаемые органами местного самоуправления в соответствии с законом «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».

В современных условиях значительную роль в формировании финансовых ресурсов на природоохранную деятельность и повышении заинтересованности промышленных, сельскохозяйственных, водохозяйственных и других предприятий в снижении выбросов и сбросов загрязняющих веществ выполняют платежи за загрязнение земельных и водных ресурсов, а также окружающей среды. При этом платежи за нормативные и сверхнорматив-

© Чешев А. С., Александровская Л.А., 2009

ные выбросы, сбросы и размещение отходов производства поступают на счета внебюджетных экологических фондов в виде определенных размеров из средств предприятий-загрязнителей.

Штрафы за нарушение природоохранного законодательства, налагаемые в административном порядке в соответствии с законом «Об охране природной среды» обязательно вносятся в размерах причиненного вреда, окружающей природной среде, здоровью населения и хозяйственной деятельности мелиоративной отрасли в целом.

В качестве регулятивной функции в процессе учета нарушающих действий должно служить введение экологического страхования в порядке, установленном действующим законодательством в области природоохранной деятельности. При этом экологическое страхование предполагает страхование ответственности, а его объектом выступают имущественные интересы физических и юридических лиц, которым возмещается страхователем наносимый вред загрязнением, например, мелиорируемых земель, водных объектов и воздушной среды. Размеры экологических страховых платежей устанавливаются по тарифным ставкам, величина которых определяется в процентах от валового дохода предприятия. Страховые ставки при этом дифференцируется по отраслям и внутри каждой отрасли в зависимости от степени риска производственного процесса и проведения эксплуатационных мероприятий, в том числе и природоохранных.

Причем при установлении страховых ставок имеются определенные трудности, связанные:

- с недостаточно обоснованной привязкой их величины к валовому обороту предприятия, а не к стоимостной оценке экологического риска;
- снижением заинтересованности предприятий в реализации природоохранных мер, направленных на обеспечение экологической безопасности производства;
- расплывчатым характером рекомендаций по установлению тарифных ставок при страховании, носят;
- установлением договорных ставок страхования.

Имеющийся методический подход благотворительного фонда «Экология» (г. Ростов-на-Дону) основан на таких целевых принципах:

- страховые платежи устанавливаются исходя из стоимостной оценки экологического риска, для данного предприятия, определяемой исходя из максимально возможного объема сбросов и выбросов в окружающую среду при аварийной ситуации и установленных ставок платежей за загрязнение окружающей среды с учетом индексации на темпы инфляции;
- страховая сумма, в пределах которой страховщик возмещает предъявленные страхователю штрафы и иски, а также затраты на восстановление безопасной эксплуатации производства в случаях аварийных выбросов и сбросов, определяется в кратном размере от накопленного за счет страховых взносов страхователя депозитного фонда (с учетом начисленных депозитных процентов);
- обеспечивается саморегулирование размеров фактических платежей страхователей путем прекращения взимания с них основных взносов после накопления депозитного фонда, соответствующего страховой сумме в размере экологического риска, и начисления дополнительных взносов для возмещения произведенных страховых выплат с учетом кредитных процентных ставок; таким образом, страховые выплаты рассматриваются как льготный кредит, который страховщик обязан предоставить страхователю, а депозитный фонд — как обеспечение этого кредита;
- экологическое страхование сочетается с медицинским страхованием населения по заболеваниям «экологического списка» на льготных условиях (по социально низким тарифам), в случае заболевания застрахованного страховщик производит оплату полной стоимости лечения с компенсацией разницы между суммой фактических страховых взносов и затратами на лечение частично за счет собственных средств страховщика, частично за счет внебюджетного экологического фонда.

Правильно и научно обоснованное организованное экологическое страхование создает постоянно действующий стимул к повышению экологической безопасности производства и расширяет общественную подготовку природоохранной мотивации предприятий-загрязнителей.

Поскольку все платежи за использование природных ресурсов, за загрязнение окружающей природной среды и все штрафные взносы поступают во внебюджетный государственный экологический фонд, то в соответствии со ст. 21 Закона «Об охране окружающей природной среды» должна быть создана единая система таких фондов, охватывающая федеральный экологический фонд, краевые, областные и местные фонды, которые распределяются следующим образом:

- 60% на формирование финансовых средств из местного бюджета на реализацию природоохранных мероприятий местного значения;
- 30% на формирование финансовых средств из регионального бюджета на реализацию природоохранных мероприятий республиканского, краевого и областного значений;
- 10% на формирование финансовых средств из федерального бюджета на реализацию природоохранных мероприятий федерального значения.

Экологические фонды источников формирования финансовых ресурсов расходуются на улучшение качества окружающей природной среды и оздоровление населения, на проведение мер и осуществление программ по охране окружающей природной среды, на воспроизводство природных ресурсов, на проведение научных исследований, внедрение экологически безопасных технологий, строительство очистных сооружений, выплату компенсационных сумм гражданам на возмещение вреда, причиненного здоровью загрязнением и иными неблагоприятными воздействиями на окружающую природную среду, а также на развитие экологического воспитания и образования и иные цели, связанные с охраной окружающей природной среды.

Внебюджетные экологические фонды, а также бюджетные поступления за счет платы за воду, земельные угодья и целевых местных сборов образуют источники финансирования природоохранной деятельности на конкретной территории или в отраслевом аспекте и местном уровне. Эти источники могут пополняться за счет доходов от инвестиционной деятельности в экологической сфере, доходов от экологического страхования и других

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

доходов и поступлений. При этом «наполнить» эти источники — только половина дела. Следует добиться того, чтобы собранные средства использовались по целевому назначению, рационально и эффективно.

При этом необходимые объемы финансирования природоохранной деятельности в условиях мелиорации и водного хозяйства можно подразделить на такие основные виды:

а) затраты на создание проектов, программ развития природоохранной деятельности на мелиоративных и водохозяйственных системах;

б) текущие затраты на содержание природоохранных учреждений, проведение экологического мониторинга, выплаты компенсаций, доплаты за лечение и т. д.;

в) инвестиционные затраты на строительство и эксплуатацию мелиоративных и водохозяйственных объектов (затраты на развитие), направляемые на экологическую конверсию опасных и вредных производств, повышение безопасности при производстве мелиоративных и водохозяйственных работ, развитие природоохранной инфраструктуры на агроландшафтах (систем водоснабжения и канализации);

г) затраты на инновационную и консалтинговую деятельность ресурсосберегающих технологий при мелиорации земель.

Как показала практика, в процессе инвестиционной деятельности чисто сметный подход к распределению средств не оправдал себя, поскольку в этой связи порождается обезличивание финансовых ресурсов, а также стремление различных групп влияния в структурах местной власти любой ценой протолкнуть свой проект, и в результате чего получается распыление вложений. Ситуация совершенно меняется при условии разработки инвестиционных проектов на важном приоритетном направлении природоохранной деятельности с учетом обеспечения доходности такого производства и получения желаемого экологического эффекта всей хозяйственной деятельности.

Роль экологического (природоохранного) инвестора может принадлежать как отечественному, так и зарубежному инвестиционному капиталу, а также формируемым внебюджетным финансовым ресурсам в условиях самофинансирования. При этом могут осуществляться следующие основные операции:

- приобретение акций или паев предприятий с целью поддержки их природоохранной деятельности с целью снижения их вредного воздействия на окружающую природную среду;
- учитывается оборотоспособность и конкурентоспособность мелиоративных и водохозяйственных предприятий, обеспечивающие финансирование природоохранных мероприятий, предоставлять специальные льготы на эту деятельность;
- формирование дополнительных финансовых ресурсов, путем эмиссии собственных ценных бумаг (акций, облигаций);
- совершение других операций на рынке природных ресурсов и ценных бумаг с целью поддержки природоохранной деятельности в исследуемой области.

Взаимодействуя со страховыми компаниями, инвестиционные проекты должны обеспечивать также предоставление льготных кредитов и субсидий для осуществления приоритетных экологических мероприятий и гарантий по кредитам банков для этих целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Соломкина Л.Г., Чешев А.С.* Эколого-экономические аспекты современного землепользования : Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
2. *Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б.* Земельные ресурсы Ростовской области и их хозяйственное использование: Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005.
3. *Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б., Трунов И.Т. и др.* Использование и оценка земельных ресурсов : Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2007.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ФОРМИРОВАНИЯ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ SAP/3

Т.П. ЕЛИСЕЕВА

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
доктор экономических наук, профессор
46500, г. Шахты, Ростовской области, ул. Шевченко, 1

Д.А. ВАЛЕНТЕЙЧИК

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
аспирант
г. Шахты, Ростовская обл., ул. Шевченко, 147

А.В. МАРКУЛЕС

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
аспирант,
г. Шахты, Ростовская обл., ул. Шевченко, 147

В статье рассмотрены основные аспекты повышения эффективности бизнес-процессов территориального энергетического формирования за счет внедрения информационных технологий, в том числе информационной системы SAP R/3.

Ключевые слова: эффективность; бизнес-процессы; территориальное энергетическое формирование; информационная система; управление.

Коды классификатора JEL: R11.

Современный уровень развития бизнеса предъявляет принципиально новые требования к информационному обслуживанию, в том числе — к обеспечению скорости передачи информации, ее актуальности, достоверности и своевременности предоставления конечному пользователю. Появление новых технологий организации информационных процессов связано прежде всего с использованием информационных технологий.

SAP — одно из наиболее оптимальных управленческих решений для компаний, которое позволяет упорядочить производственные и управленческие процессы и более эффективно управлять хозяйственной деятельности предприятия. С помощью решения *SAP* можно: контролировать оперативную деятельность компании (финансы и затраты, запасы и склад, закупки и продажи, дебиторская задолженность и ценовая политика); управлять взаимоотношениями с заказчиками и поставщиками; контролировать процесс продаж; управлять процессами планирования и производства.

Решение *SAP* предоставляет возможности для управления предприятием и оптимизации его деятельности. Оно состоит из набора компонентов, средств администрирования и интеграции с другими параметрами, заложенными в архитектуре. Компоненты решения охватывают следующие деловые операции (рис.1):

Рис. 1. *Комплексное решение SAP для управления бизнесом*

Финансы — обработка всех финансовых операций, включая ведение главной книги, настройку и ведение счетов, составление проводок, корректировку по иностранной валюте, управление бюджетом, учет суммовых и курсовых разниц, управление дебиторской и кредиторской задолженностью, ведение учета в разрезе центров финансовой ответственности (ЦФО), распределение косвенных затрат по центрам прибыли, формирование финансовых отчетов в разрезе ЦФО или проектов;

© Елисеева Т. П., Валентейчик Д. А., Маркулес А.В., 2009

Продажи — формирование коммерческих предложений, ввод заказов, обновление сальдо складских счетов, формирование пакета необходимых торговых документов (накладная, счет-фактура), управление дебиторской задолженностью, формирование гибкой ценовой политики;

Закупки — управление договорами и сделками с поставщиками (включая создание заказов на закупку, обновление складских объемов, расчет стоимости импортируемых позиций, обработку возвратов, кредитов и платежей, формирование себестоимости товаров с учетом дополнительных затрат);

Бизнес-партнеры — Управление детальными сведениями о ваших клиентах, партнерах и поставщиках, включая профили, контактную информацию, состояние счета, анализ перспектив сбыта, информация о задолженности, условия работы с бизнес-партнерами и многое другое;

Расчеты — контроль над всеми финансовыми процедурами, включая денежные поступления, выписку чеков, депозиты, авансовые платежи, оплату кредитными карточками и банковскую сверку;

Запасы — контроль уровня запасов, управление позициями, прейскурантами, договорными ценами, складскими операциями и перемещение товаров между складами, предоставление определенным бизнес-партнерам специальных цен на некоторые товары, комплектование и упаковка заказов перед отгрузкой;

Сборка — инструменты управления производственным процессом для определения многоуровневых спецификаций, создания нарядов на выполнение работ, контроля наличия готовых изделий и материалов, и формирования отчетности;

MRP (планирование потребности в материалах) — планирование потребности в материалах с помощью ассистента *MRP* позволяет пользователю получать рекомендации по формированию производственных заказов, складских запасов, определять требуемый минимальный уровень складских остатков, учитывать прогнозы продаж при планировании и т. п.

Возможности продаж — ведение потенциальных сделок, отслеживание всей предпродажной цепочки: от первого звонка до подписания договора. Система управления отношениями с клиентами (*CRM*) позволяет фиксировать любую информацию по потенциальной сделке. Отправленное клиенту коммерческое предложение направляется к соответствующей потенциальной сделке для дальнейшего контроля и анализа. Важной частью CRM-системы является также мощная система отчетности, позволяющая анализировать потенциальные сделки в таких разрезах, как источник появления, отрасль, бизнес-партнер, этапы, строить прогнозы продаж и ожидаемые суммы выручки по периодам.

Система отчетности — отчетность по всем аспектам работы предприятия, включая сводки задолженности клиентов и поставщиков, отчеты о продажах и движении наличности, карточки клиентов, бухгалтерские, складские и балансовые отчеты, по ценообразованию, динамике покупательской активности и другие отчетные документы, объединенные в систему.

Сервис — Оптимизация работы сервисных подразделений: управление бизнес-процессами и договорами на обслуживание, планирование работ и контроль взаимодействия с клиентами, организация технической поддержки и управление возможностями продаж, ведение базы знаний;

Персонал — автоматизация работы отделов по управлению персоналом, включая ведение БД сотрудников и учет рабочего времени.

Внедрение любой финансово-экономической системы преследует вполне определенную цель — повышение эффективности работы и, в конечном итоге, выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы. Чтобы выжить, предприятию необходимо перейти от традиционных, ориентированных на функции структур к более гибким формам, ориентированным на процессы. На практике такой переход может быть рассчитан и осуществлен только при наличии соответствующих инструментальных средств — для SAP R/3 это специализированный инструмент бизнес-инжиниринга *Business Engineer*. С его помощью можно сконфигурировать и настроить систему *SAP R/3* так, чтобы она удовлетворяла потребностям предприятия, поддерживать это соответствие в течение всего жизненного цикла системы.

Web-интерфейс. Использование технологии *Web*-интерфейса позволяет объединить в единую систему всестороннюю информацию о продажах, финансах, производстве, обслуживании клиентов. Приложение реализует принципы электронной коммерции, предоставляет инструменты для онлайновых продаж, такие как электронные покупательские корзины с развитой функциональностью, удобный интерфейс для осуществления покупок, широкие возможности масштабирования системы, а также позволяет контролировать в онлайновом режиме до 200 000 позиций.

Определение эффекта и эффективности внедрения системы *SAP* рассчитывается исходя из имеющегося реального объема выполненных работ. За счет внедрения возможности управления рентабельностью продаж компания получает дополнительный прирост прибыли, который можно оценить следующими показателями (табл.1)[1]:

Таблица 1

Прирост прибыли за счет управления рентабельностью

Показатели	Значение
1 Годовой объем выполненных работ, тыс. руб.	24100
2 Заданный уровень рентабельности, %	25
3 Средний реальный уровень рентабельности, %	18,5
4 Годовой объем прибыли, тыс. руб.	3770
5 Объем работ, которые проводятся с отклонением от минимального уровня рентабельности, тыс. руб.	12050
6 Средняя величина отклонения от заданной рентабельности, %	13
7 Годовое недополучение прибыли, тыс. руб.	1324,6
8 Сокращение объема работ с отклонениями от заданного размера рентабельности, %	60
9 Годовое увеличение прибыли за счет внедрения автоматизированной системы управления, тыс. руб.	1108,6

[1] Здесь и далее приводятся материалы анализа по ОАО Корпорации «СургутНефтеГаз».

За счет внедрения возможности планирования и управления потенциальными продажами услуг фирма получает прирост прибыли, который можно оценить следующими показателями (табл. 2).

Таблица 2

Ценовые характеристики SAP на 10 рабочих мест

Показатели	Значение
1 Годовой объем выполненных работ, тыс. руб.	24100
2 Увеличение объема работ / сокращение издержек в год, %	5
3 Увеличение годовой выручки / экономия затрат, тыс. руб.	1205
4 Средняя рентабельность работ, %	18,5
5 Увеличение годовой прибыли, тыс. руб.	222,9

За счет внедрения бюджетирования компания получает дополнительный прирост прибыли за счет снижения издержек, который можно оценить следующими показателями (табл. 3).

Таблица 3

Расчет прироста прибыли за счет внедрения бюджетирования

Показатели	Значение
1 Годовой бюджет (затраты), тыс. руб.	20330
2 Среднегодовые отклонения от бюджета, %	20
3 Часть отклонений не являющаяся целевой, %	20
4 Часть дополнительных расходов, которую можно сократить за счет контроля в режиме реального времени, %	80
5 Увеличение годовой прибыли за счет экономии бюджета, тыс. руб.	0,8

Следовательно, эффект от внедрения системы составит 1332,3 тыс. руб. в г. (1108,6 + 222,9 + 0,8). Показатели эффективности проекта представлены в табл. 4.

Таблица 4

Расчет показателей эффективности внедрения системы SAP

Показатели	Годы реализации проекта			
	0	1	2	3
1. Годовой эффект (увеличение валовой прибыли), тыс. руб.	×	1332,3	1332,3	1332,3
2. Увеличение текущих затрат на сопровождение системы, тыс. руб.	×	110	110	110
2.1. В том числе амортизационные отчисления, тыс. руб.	×	110	110	110
3. Дополнительные инвестиции, тыс. руб	1160	×	×	×
4. Поток реальных денег, тыс. руб.	–1160	1442,3	1442,3	1442,3
5. Коэффициент дисконтирования (при норме дисконта 10,25%)	1	0,90702948	0,82270247	0,7462154
6. Дисконтированный поток реальных денег, тыс. руб.	–1160	1308,20862	1186,58378	1076,2665
7. ЧДД, тыс. руб.	2411,06			
8. ВНД, %	111			
9. ИД	2,08			
10. Срок окупаемости, лет	0,47			

К современным техническим средствам реализации информационных технологий относятся: персональные компьютеры, локальные и глобальные вычислительные сети, коммуникационные средства, телефонная техника, видеоинформационные системы и др. В НГДУ СНГ в настоящее время имеются 315 персональных компьютера, объединенных в локальную сеть, модемы, сканеры, а также средства оргтехники (копировальные установки, факсы).

Операционная система играет роль посредника между пользователем программ и оборудованием компьютера. Она обеспечивает возможность запуска программ, поддерживает работоспособность устройств, предоставляет средства проверки и настройки различных компонентов. Локальная вычислительная сеть — это группа компьютеров и периферийное оборудование, объединенные одним или несколькими автономными высокоскоростными каналами передачи цифровых данных в пределах одного или нескольких близлежащих зданий. Схема ЛВС НГДУ СНГ представлена на рис. 2.

В рассматриваемой организации используется глобальная сеть Интернет для работы на поисковых серверах, таких как *Rambler, Google, Mail*, для работы с Корпорацией «СургутНефтеГаз» и ее отделениями в специальных сайтах, а также для работы с электронной почтой для удобной переписки с контрагентами, получения новостей, сводок погоды, рекламы и т. д.

Интернет — глобальная информационная сеть, части которой логически взаимосвязаны друг с другом посредством единого адресного пространства, основанного на протоколе TCP/IP. Интернет состоит из множества взаимосвязанных компьютерных сетей и обеспечивает удаленный доступ к компьютерам, электронной почте, доскам объявлений, базам данным и дискуссионным группам.

Как у большинства фирм, на рассматриваемом предприятии внедрен пакет программ «1С:Бухгалтерия 7.1». Руководители и работники канцелярии активно используют в своей работе табличный процессор *MS Excel* из пакета программ фирмы *Microsoft — MS Office*. С его помощью они обрабатывают и печатают электронные таблицы, создают базы данных контрагентов.

Рис. 2. *Локальная вычислительная сеть НГДУ СНГ*

Все пользователи на предприятии используют текстовый процессор *Word XP*, который помимо развитого интерфейса для работы с текстовыми документами обладает развитой функциональностью по работе с объектами, созданные другими программами (рисунки, анимационные и звуковые клипы и многое другое), а также объекты, созданные средствами самого текстового процессора. В частности, программа позволяет создавать и встраивать геометрические фигуры, художественные заголовки, диаграммы, формульные выражения, заготовленные векторные иллюстрации (клипарты), т. е. в ней имеются средства, отдаленно напоминающие средства специализированных графических редакторов.

На предприятии установлена также компьютерная система «Консультант-Плюс» — это мощное и в то же время простое и удобное справочное средство для работы с текстовой информацией. Информационный Банк системы включает в себя нормативные акты, регламентирующие бухучет и налогообложение.

Для обеспечения безопасности работы с информацией, ее конфиденциальности, для защиты от несанкционированного доступа к программным продуктам и базам данных предприятия со стороны не санкционированных пользователей, от проникновения вирусов, а также для безотказной работы компьютерной техники на предприятии установлен пакет антивирусных программ.

На основании проведенных исследований по применению информационных технологий в условиях НГДУ выявлено, что на предприятии не хватает средств оргтехники. Дополнительно требуются 2 принтера и ксерокс в бухгалтерии, 2 принтера и 2 ксерокса для работников канцелярии, работа которых связана с большим документооборотом. Необходимо установить дополнительно факс и принтер в лабораторию, а для подразделений, специфика работы которых имеет разъездной характер (геолого-разведывательные партии, буровые) необходимы дополнительные средства связи и факс. Предлагается ввести дополнительную штатную единицу инженера по информационным и компьютерным технологиям, так как стратегией развития предприятия предусматривается внедрение средств автоматизации а также для контроля и наладки в случае необходимости как системы, так и компьютеров и сети.

Так как предприятие имеет сложную схему документооборота, то на нем необходимо внедрить новую программу «Документооборот» — Система *Search*. Система *Search* предназначена для создания и ведения архива технической документации предприятия и управления его документооборотом. Важнейшей особенностью системы является то, что параллельно с архивом документов в *Search* ведется база данных изделий, продаваемых и используемых на предприятии, включая информацию о составе и применяемости этих изделий. Модули управления проектами и маршрутизации документов позволяют организовать коллективную работу над проектами — календарное планирование работ по проекту, выдачу заданий и контроль их исполнения, автоматизацию процедур согласования и утверждения документов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белонин М.Д., Назаров В.И.* Состояние и геолого-экономическая оценка нефтяных ресурсов мира и России // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление, 2001. № 5.
2. *Богатырев Л.А., Ермашкевич В.Н.* и др. Состояние и перспективы развития экономики России и Республики Беларусь в рамках союзного государства / Уральский ун. Екатеринбург, 2001.
3. *Семенов В.А.* Перспективы роста производства электроэнергии в мире // Энергетик, 2000. № 3.
4. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования — центра субъекта Российской Федерации / под ред. П.В. Акинина; СГУ. Ставрополь, 2006.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ РФ

Е.Н. ГУНИНА

Южный федеральный университет,
доцент, кандидат экономических наук
e-mail: Gunina-helen@mail.ru

Трансформация интегрированных корпоративных структур в электроэнергетике Российской Федерации обусловлена рядом предпосылок, связанных с необходимостью обеспечения перехода от монополии к конкурентному рынку в данной сфере.

Ключевые слова: корпорация; интеграция; электроэнергетика.

Коды классификатора JEL: L12.

Проведенные в электроэнергетической отрасли реформирование и консолидация региональных генерирующих компаний в крупные горизонтально-интегрированные оптовые генерирующие компании (ОГК) и территориальные генерирующие компании (ТГК) вызывают значительный интерес с точки зрения анализа процессов трансформации интегрированных структур. Кроме того, особую значимость данному процессу придает тот факт, что он затрагивает сферу трансформации естественной монополии, на протяжении длительного времени представлявшей собой вертикально-интегрированную структуру.

Согласно неоклассической традиции, естественная монополия представляет собой крайнюю форму несовершенной конкуренции, при которой имеются рынки, где конкуренция нежелательна или даже невозможна. Главным фактором «естественности» такого монополизма выступает возрастающая экономия на масштабе. Минимизация общественных издержек достигается за счет того, что валовые издержки оказываются меньше, если вся продукция производится одной фирмой [19, с. 21] Представление об естественных монополиях, связанное с экономией от масштаба, сформировалось в западной экономической науке в 40-е гг. XX в., прочно вошло в фундаментальные учебники по теории естественных монополий и не подвергалось сомнению экономистами на протяжении многих десятилетий. Классические определения можно встретить в работах А. Кана, П. Шерера и других исследователей [21, 23].

Согласно теории, отраслевой рынок можно отнести к сфере естественной монополии только тогда, когда для любых допустимых объемов выпусков, на которые имеется спрос, величина совокупных издержек, рассчитываемая при оптимальных режимах использования ресурсов, минимальна в том случае, если отрасль состоит из единственной фирмы [4, с. 7].

В случае многопродуктовой естественной монополии действует фактор экономии от разнообразия, когда производство комплекса продуктов или услуг на единственном предприятии обходится дешевле, чем производство каждого из них на специализированном предприятии [8, с. 124]. В некоторых определениях естественной монополии на передний план выдвигаются общественная важность блага, соображения экономической выгоды для государства и населения, а также национальной безопасности [10, с. 270].

Представители институционального направления в экономической теории определяют понятие естественной монополии с точки зрения контрактов и трансакционных издержек. Так, например, А. Е. Шаститко под естественной монополией подразумевает монополию, которая существует на основе барьеров, обусловленных особенностями производства и реализации продукции, и подчеркивает, что вследствие высокого уровня специфичности активов естественной монополии у экономических агентов возникают стимулы для организации трансакций внутри фирмы, а не на рынке, что позволяет снижать трансакционные издержки [16, с. 92].

Возможные варианты функционирования субъектов естественных монополий, рассматриваемые в институциональной теории, варьируют в диапазоне от полностью нерегулируемых (частных) до полностью государственных. При этом институциональные альтернативы дифференцируются с позиции теории контрактов, точнее, контрактов между государственным и частным секторами по поводу распределения правомочий [11, с. 17].

Обобщение экономической и юридической литературы позволяет выделить четыре подхода к определению естественных монополий. С позиций микроэкономики анализируется сегмент рынка с ограниченной конкуренцией и со специфическим механизмом ценообразования. С макроэкономической точки зрения монополии, о которых идет речь, рассматриваются в качестве объекта государственного регулирования. Политико-экономический подход ориентирован на раскрытие сущности естественных монополий как экономической категории, выражающей прежде всего отношения собственности. Технологический подход базируется на выделении соответствующих особых технологических условий функционирования этих монополий.

По мнению М.К. Костерина, речь идет о категории, выражающей экономические отношения, возникающие в конкурентно ограниченных сегментах рынка в силу исторически сложившихся здесь технико-экономических условий, к которым относятся технологически обусловленный единый сетевой производственный цикл, благодаря которому обеспечивается существенная экономия на масштабах производства по сравнению с альтернативной конкурентной средой; высокая социально-экономическую значимость соответствующей сферы деятельности, ориентированной на жизнеобеспечение экономики в целом и населения; государственное регулирование с целью балансирования интересов корпораций субъектов рассматриваемого вида монополизма и потребителей их услуг [9, с. 93].

© Гунина Е. Н., 2009

Как отмечают И.Н. Нименья и Н.И. Илькевич, ключевыми признаками естественной монополии, во многом определяющими ее инвестиционную деятельность, является ряд факторов, к которым, во-первых, относится свойство субаддитивности издержек. Определение естественной монополии основывается на функции издержек, которая распространяет все совокупные издержки на выпуск. Функция издержек обладает свойствами естественной монополии, если фирма с этой функцией имеет более низкие издержки, чем, если бы общий выпуск был распределен между двумя или более фирмами. Данное свойство является необходимым, но недостаточным для выделения естественной монополии.

Вторым ключевым признаком выступает экономическая эффективность естественной монополии. При этом под эффективностью структуры рынка понимается эффективное число фирм на рынке. С одной стороны, критерием эффективности служат минимальные средние общерыночные затраты, а с другой — критерием эффективности служит максимальный совокупный общественный доход. Эффективность естественной монополии будет иметь место, если совокупный прирост затрат, характерный для другой структуры, превышает общественные потери, связанные с монополией.

Наконец, третьим признаком естественной монополии можно назвать резко выраженную экономию на масштабах производства и сбыта в длительном периоде: снижение затрат на производство и сбыт с увеличением объема производства (для монополии, выпускающей один вид товаров), а также экономия от разнообразия или экономия от охвата производства (для монополии, производящей серию товаров) [12, с. 8, 9]

В институциональной структуре большинства естественных монополий можно вычленить несколько принципиально отличающихся по своей природе элементов. Во-первых, это собственно материальные транспортные сети, по которым продукт поставляется потребителю. Во-вторых, операции или иная специфическая деятельность по эксплуатации этих сетей. В-третьих, рынки, на которых происходит согласование спроса и предложения по услугам инфраструктурной сети. В-четвертых, собственно производство товаров и услуг предприятиями, входящими в состав естественной монополии. Как можно видеть, три из четырех названных элементов выступают непосредственной частью производственной инфраструктуры [7, с. 137, 138].

Согласно западной экономической традиции, отрасли естественных монополии трактуются в целом как производства, доставляющие социально значимые блага потребителю, — железнодорожный, авиационный и некоторые другие виды транспорта, специфические топливно-энергетические производства, например газо— и энергоснабжение, оказание ряда коммунальных услуг [10, с. 277]. Во многих странах к отраслям естественных монополий относят большинство видов деятельности, продукция которых является «предметом общественного пользования": коммуникации, линии электропередачи, нефте— и газопроводы, железнодорожный транспорт, кабельное телевидение, системы связи, водоснабжение и канализацию. Для стран с переходной экономикой особо важными отраслями естественных монополий обычно считаются грузовой железнодорожный транспорт, электроэнергетика и телекоммуникации [13, с. 7].

Естественные монополии в электроэнергетике стран Запада сформировались в 1930–40-х гг., заменив существовавший до этого стихийный (неорганизованный) конкурентный рынок. В течение нескольких десятилетий при такой модели рынка обеспечивался быстро растущий спрос на электроэнергию, сформировались национальные и даже межгосударственные объединения ЭЭС.

В Единой энергетической системе СССР в достаточной мере использовался эффект экономии на масштабах производства, т. е. технологическая экономия. Свое проявление данный вид эффекта получил в постоянно возрастающем уровне концентрации и централизации производства и передачи электроэнергии. Источником финансовой эффективности здесь являются снижение затрат, связанных с созданием и эксплуатацией энергетических объектов, выражающееся в:

- уменьшении удельных расходов топлива на выработку 1 кВт·ч электроэнергии и, следовательно, снижении топливной составляющей в структуре себестоимости энергетической продукции;
- экономии инвестиционных ресурсов вследствие снижения суммарной установленной мощности энергосистем, необходимой для покрытия максимума нагрузки в целом энергообъединения за счет совмещения графиков нагрузки отдельных электроэнергетических систем;
- снижении удельных капитальных вложений в 1 кВт установленной мощности энергетических объектов и, как следствие, снижение затрат на амортизацию в расчете на единицу выпускаемой продукции. Кроме того, увеличение единичной мощности агрегатов позволяет существенно повысить производительность труда при строительстве и эксплуатационном обслуживании электростанций;
- уменьшении (относительном) расходов на заработную плату вследствие снижения штатных коэффициентов энергопредприятий, т. е. уменьшении численности промышленно-производственного персонала, приходящегося на 1 МВт установленной мощности электростанций или пропускной способности межсистемных электрических сетей;
- снижении ремонтной составляющей себестоимости производства электроэнергии, поскольку более мощное оборудование, как правило, имеет более длительный межремонтный период и появляется возможность применения более дешевого узлового метода проведения ремонтных работ;
- снижении аварийного резерва мощности энергетического объединения за счет предоставляемой взаимопомощи между параллельно работающими энергосистемами;
- уменьшении необходимого ремонтного резерва мощности, что в значительной степени облегчает проведение ремонтных кампаний и способствует росту эффективности использования производственных мощностей энергопредприятий;
- повышении надежности энергоснабжения потребителей и качества поставляемой им электроэнергии, благодаря поддержанию более стабильных значений частоты напряжения.

К 1980-м гг. в электроэнергетике многих стран сложилась вертикально-интегрированная модель организации экономических отношений, которая, позволяя сохранять неизменной структуру отрасли и контролировать цены на электроэнергию, а, следовательно, обеспечивать их предсказуемость для потребителей и государства, предполагает государственное финансирование отрасли [15, с. 35]. Такая система долгое время вполне удо-

влетворительно обеспечивала нужды национальных экономик. Однако в условиях значительного удорожания углеводородного топлива и опережающего роста потребления электроэнергии прежние монополии оказались недостаточно эффективными.

В 1980-е гг. начали проявляться определенные недостатки регулируемых государством монополий: высокие тарифы на электроэнергию в ряде стран, излишние резервы генерирующих мощностей и др. Главной причиной этого считаются трудности и недостаточная эффективность государственного регулирования, особенно затратный принцип назначения тарифов, а также проблемы инвестиционного обеспечения [2, с. 6].

В инфраструктурных отраслях принято выделять по меньшей мере две вертикально объединенные стадии: создание продукта и сетевое обслуживание. Традиционно они рассматривались как носители фундаментального свойства естественной монополии, когда функции издержек таковы, что при всех существующих уровнях спроса производство одной фирмой обходится дешевле, чем конкуренция между двумя или более фирмами. Большинство мер по реформированию инфраструктурных отраслей предусматривает создание возможностей для реального выделения сфер потенциальной конкуренции и развития государственно-частного партнерства. Допуск частного капитала в естественномонопольную сферу, как свидетельствует опыт многих стран, может осуществляться на основе передачи от государства частному инвестору либо прав собственности (прямая приватизация), либо функций по управлению инфраструктурными отраслями (косвенная приватизация, например, на концессионной основе) [5, с. 47].

Задача структурных преобразований вертикально интегрированных монополий ставит ряд общих базовых вопросов, от решения которых зависит и характер будущего регулирования. М. Армстронг, С. Кован и Дж. Викерс выделяют три возможных направления структурных реформ [18, с. 76]:

- Сохранение единой вертикально монополизированной структуры, что влечет за собой большой объем прямого и детального ценового регулирования, направленного на защиту потребителей от монопольных цен.
- Выделение из естественной монополии потенциально конкурентных видов деятельности, их либерализация и открытие для конкурентов. Монополия сохраняет свои позиции только в естественно монопольном сегменте (как правило, это сетевые коммуникации). В результате на первый план выходит регулирование условий входа в отрасль и поощрение конкуренции.
- Промежуточный или смешанный вариант, объединяющий вертикально интегрированные схемы и варианты обособления: монополист сохраняет свои позиции в отношении естественномонопольных сетей, но не лишается права действовать и в потенциально конкурентных областях.

В конечном счете, в основе всех вариантов реформирования вертикально-интегрированных монополий лежит их разделение на производственную и инфраструктурную стадии. Положительные эффекты от введения элементов конкуренции ожидаются прежде всего благодаря преодолению так называемой ценовой дискриминации [8, с. 38]. Однако в мировой практике реформирования естественных монополий имеется множество примеров, когда в ходе реализации данных преобразований возникали серьезные трудности и существенные ошибки [22, с. 239].

В научной литературе выделяют четыре основные модели организации электроэнергетического сектора [20, 3, 6].

1. Регулируемая естественная монополия. Такая форма целесообразна в рыночных условиях, если одна компания благодаря положительному эффекту масштабов производства может снабжать потребителей с меньшими издержками, чем две или большее число компаний. Применительно к электроэнергетике это будут так называемые вертикально интегрированные компании, охватывающие все сферы производства, транспорта, распределения и сбыта электроэнергии.
2. Единственный покупатель (закупочное агентство), когда на рынке конкурируют между собой лишь производители электроэнергии. Остальные сферы остаются интегрированными в рамках одной регулируемой компании.
3. Конкуренция на оптовом рынке, когда имеется несколько производителей и несколько покупателей электроэнергии (распределительно-сбытовых компаний). Последние монопольно распределяют (перепродают) электроэнергию потребителям на закрепленной за ними территории.
4. Конкуренция на оптовом и розничных рынках, когда свободно конкурируют друг с другом как производители, так и потребители электроэнергии. Эта и предыдущая модели в дальнейшем для краткости будут называться конкурентным рынком.

Указанные модели характеризуются последовательным расширением возможностей и сфер конкуренции, поэтому они могут представлять собой также этапы перехода в электроэнергетике от монополии к конкурентному рынку. При этом все более разделяются сферы производства, транспорта, распределения и сбыта электроэнергии с образованием все большего числа соответствующих компаний.

В электроэнергетике, как и в других отраслях, присутствуют как горизонтальная, так и вертикальная интеграция.

Электроэнергетическая компания является вертикально интегрированной, если хотя бы две из ее основных функций, к которым относятся производство, передача, распределение и доставка электричества конечным пользователям, входят в сферу ее влияния. Возможными типами частичной вертикальной интеграции является соединение следующих функций: производство и передача; производство и распределение; передача и распределение [14, с. 112].

Второй тип предполагает, что производители и распределители совместно владеют независимой передаточной сетью, соединяющей генерирующие и распределяющие производственные отрасли. Основными причинами для объединения производящей и распределяющей функций в пределах одной компании являются инвестиционное планирование и эффективное реагирование на аварийные ситуации и управляемые потоки информации для

лучшего отключения или снижения нагрузки. Примером такой конфигурации вертикально интегрированных компаний могут служить некоторые энергопредприятия Германии.

Третий тип интеграции является наиболее редким. Примером здесь может быть энергосистема Люксембурга, где отсутствуют сколь-нибудь значительные генерирующие производственные мощности. Наиболее крупные электроэнергетические предприятия импортируют электроэнергию из соседних систем, используя сеть передач, и распределяют электричество между промышленными, коммерческими и бытовыми потребителями в обслуживаемых ими регионах.

Что же касается горизонтальной интеграции, то, по оценкам специалистов, эта форма станет наиболее предпочтительной для большинства европейских компаний электроэнергетического сектора на долгосрочную перспективу. Основными доводами в пользу данного вида интеграции являются:

- относительно простой механизм обеспечения достаточной установленной мощности, удовлетворения национального спроса на производство и передачу электроэнергии;
- наиболее полная реализация эффекта масштаба производства в электроэнергетическом секторе.

Из числа стран — членов ОЭСР наиболее высоким уровнем как вертикальной, так и горизонтальной интеграции обладает Франция, где имеется единственная в отрасли государственная энергокомпания EDF. Наиболее низкий уровень интеграции наблюдается в Швейцарии, где насчитывается 1200 энергосбытовых компаний, как правило, кантональных. Характеристика стран по уровню горизонтальной и вертикальной интеграции в электроэнергетике приведена в табл. 1.

Подсистемы передачи и распределения, являясь естественно монопольными видами деятельности, обладают преимущественно высоким уровнем горизонтальной интеграции. Если в области передачи электроэнергии функционирует одна компания, то можно говорить о высоком уровне горизонтальной интеграции, две и более компании — об умеренном. Распределение электроэнергии чаще всего находится в собственности местных органов власти, поэтому в целом степень горизонтальной интеграции здесь несколько ниже, чем в области передачи [1, с. 181].

Таблица 1

Уровень интеграции в электроэнергетике стран — членов ОЭСР[19]

Государство	Уровень горизонтальной интеграции			Уровень вертикальной интеграции
	Генерация	Передача	Распределение	
Австралия	Смешанный	Высокий	Смешанный	Смешанный
Австрия	Умеренный	Умеренный	Умеренный	Высокий
Бельгия	Высокий	Высокий	Умеренный	Низкий
Канада	Умеренный	Умеренный	Умеренный	Высокий
Дания	Низкий	Умеренный	Низкий	Умеренный
Финляндия	Умеренный	Умеренный	Умеренный	Умеренный
Франция	Высокий	Высокий	Умеренный	Высокий
Германия	Умеренный	Умеренный	Низкий	Смешанный
Греция	Высокий	Высокий	Высокий	Высокий
Ирландия	Высокий	Высокий	Высокий	Высокий
Италия	Умеренный	Низкий	Высокий	Высокий
Япония	Умеренный	Низкий	Умеренный	Высокий
Нидерланды	Умеренный	Высокий	Низкий	Умеренный
Новая Зеландия	Умеренный	Высокий	Низкий	Низкий
Норвегия	Низкий	Высокий	Низкий	Низкий
Португалия	Высокий	Высокий	Умеренный	Низкий
Испания	Умеренный	Умеренный	Умеренный	Умеренный
Швеция	Умеренный	Высокий	Умеренный	Низкий
Швейцария	Низкий	Умеренный	Низкий	Низкий
Великобритания	Умеренный	Высокий	Низкий	Низкий
США	Низкий	Низкий	Низкий	Смешанный

Важной характеристикой интегрированных электроэнергетических компаний выступает в настоящее время доля в их капитале государства, на территории которого осуществляет свою деятельность интегрированная компания. Идеология и цели приватизации в различных странах отличаются, хотя ключевые моменты в основном идентичны. Вместе с тем доля государства в собственности вновь образованных интегрированных электроэнергетических корпораций достаточно сильно различается. Минимальные доли государственного участия в собственности энергетических интегрированных объединений (например, *IDACORP*, *British Energy*) характерны для стран с традиционно развитыми правами собственности и либеральными принципами управления экономикой

(США, Великобритания, Канада). Для стран с высоким уровнем государственного регулирования экономики, к которым можно отнести Швецию, Германию, Финляндию, Францию, Италию, показательным является достаточно высокая доля участия государства в капитале энергетических компаний. Однако следует отметить, что под давлением надгосударственных органов Европейского союза эта доля постоянно уменьшается.

Характерной особенностью зарубежных интегрированных энергетических компаний является отсутствие или весьма ограниченное присутствие в структуре их собственности системообразующих линий электропередач высокого напряжения. Вместе с тем, распределительные сети низкого и среднего напряжения почти повсеместно присутствуют в составе инфраструктуры распределения электроэнергии конечным потребителям. Это дает возможность избежать проблем в расчетах, которые имеют место в настоящее время, и электроэнергетике России, где во многих случаях между энергоснабжающими организациями и конечными потребителями присутствуют оптовые перепродавцы электроэнергии. Высоковольтные сети системного значения во многих странах выведены за пределы коммерческих участников отрасли и находятся в собственности государственных компаний. Эти компании имеют возможность сдавать их в аренду заинтересованным сторонам, однако при этом твердо оговариваются условия доступа к ним других производителей электроэнергии и пределы тарифных ставок на транзитные перетоки. В мировой практике существуют также примеры (*TXU Europe, Scottish Hydro Electric*) когда в собственности энергетических компаний имеются предприятия высоковольтного сетевого хозяйства. Однако деятельность таких компаний в сфере транспортировки электроэнергии жестко регулируется со стороны государственных уполномоченных органов.

Следует обратить внимание на территориальный охват их деятельности. В последние гг. наблюдается рост числа компаний, занимающихся межрегиональной и международной деятельностью. Такие корпорации, как правило, имеют достаточно разветвленную внутреннюю организационную структуру. Зачастую подобного рода электроэнергетические компании обладаю признаками явно выраженной горизонтальной интеграции (*NPower, InterGen* и др.). Это является одной из наиболее характерных закономерностей настоящего этапа развития экономических отношений в отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баландин Д.В.* Структура и особенности рынка электроэнергии: межстрановый анализ (на примере стран — членов ОЭСР) // Вестник СПбГУ. Серия 8. 2005. Вып. 3.
2. *Беляев Л.С.* Недостатки реализуемой концепции реформирования электроэнергетики России и необходимость ее корректировки. Иркутск: ИСЭМ СО РАН, 2006.
3. *Беляев Л.С., Подковальников С.В.* Рынок в электроэнергетике: Проблемы развития генерирующих мощностей. Новосибирск: Наука, 2004.
4. *Бутыркин А.Я.* Проблемы реформирования естественных монополий // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 12.
5. *Варнавский В.* Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 2.
6. *Волков Э.П., Баринов В.А., Маневич А.С.* Проблемы и перспективы развития электроэнергетики России. М.: Энергоатомиздат, 2001.
7. *Городецкий А., Павленко Ю.* Реформирование естественных монополий // Вопросы экономики. 2000. № 1.
8. *Дерябина М.* Реформирование естественных монополий: теория и практика // Вопросы экономики. 2006. № 1.
9. *Костерин М.К.* К определению сущности естественных монополий // Российский экономический журнал. 2004. № 2.
10. *Крук М.Д.* Современные формы и механизмы корпоративного управления: методология и практика. М.: МО МАНПО, 2000.
11. *Кудряшова Е.Н.* Институциональные соглашения в условиях естественной монополии. М.: ИНФРА-М, 2004.
12. *Нименья И.Н., Илькевич Н.И.* Моделирование инвестиционной деятельности естественной монополии. Новосибирск: Наука, 1999.
13. *Питтмен Р.* Вертикальная реструктуризация инфраструктурных отраслей в странах с переходной экономикой // Working Papers / Московский центр Карнеги. 2003. № 1.
14. *Степаненко Е.Е., Якимова О.Ю.* Организационно-экономические аспекты деятельности предприятий энергосистемы // Современные наукоемкие технологии. 2005. № 10.
15. Формирование рынка электроэнергии: зарубежный опыт // Энергия — экономика, техника, экология. 2003. № 12.
16. *Шаститко А.Б.* Экономическая теория институтов. М.: ТЕИС, 1997.
17. *Янковский К.А.* Естественные монополии в системе экономических отношений. М., 2000.
18. *Armstrong M., Cowan S., Vickers J.* Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience. London, 1994.
19. Competition in Electricity Markets. Paris: OECD/IEA, 2001.
20. *Hunt S., Shuttleworth G.* Competition and Choice in Electricity. Chichester: John Wiley. 1996;
21. *Kahn A.E.* The Economics of Regulation. Principles and Institutions. Cambridge, Mass., 1995;
22. Privatization and Regulation of Transport Infrastructure: Guidelines for Policymakers and Regulators. / Ed. by A. Estache, G. de Rus. Washington: The World Bank, 2000.
23. *Scherer P.M.* Industrial Market Structure and Economic Performance. Chicago, 1980.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ В БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

А.Б. АКИШИН
Северо-Кавказский научный центр, Южный федеральный университет,
аспирант,
г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 140

В статье рассматриваются практические действия и меры политико-экономического воздействия на банковскую сферу со стороны государства в условиях сложившегося мирового экономического кризиса. Изучены антикризисные меры, реализованные в банковской отрасли за последний год.

Ключевые слова: банковская сфера; антикризисные меры; экономика; государственное регулирование; кредит.

Коды классификатора JEL: G38.

В июне 2009 г. правительством РФ был озвучен окончательный вариант антикризисной программы на 2009 г. Одним из приоритетов было названо формирование мощной финансовой системы как надежной основы для развития российской экономики. Предусмотрены меры, которые помогут сформировать устойчивый финансовый рынок, привлекательный для отечественных и иностранных инвесторов. Обозначено приоритетным направление стремление государства создавать условия для активизации долгосрочного инвестирования. Ставится целью обеспечение макроэкономической стабильности. Это большое направление включает в себя меры, направленные на повышение устойчивости обменного курса рубля, на сокращение дефицита бюджета, снижение инфляции, сдерживание цен, оживление финансового рынка страны, выход крупных игроков на международные рынки и в конечном счете становление сильной, устойчивой экономики, не зависящей от колебаний цен на нефть.

Итак, прошел уже год, как два крупнейших американских ипотечных агентства — Фанни Мае и Фредди Мак — перешли под прямое управление правительства США. Следом было объявлено о банкротстве крупнейшего американского банка Леман Бразерс. Вслед за этим посыпались мировые фондовые рынки, в том числе и в России. И через неделю, 15 сентября, мировой финансовый кризис докатился до России. Вследствие мирового кризиса спад в российской экономике в I полугодии текущего г. превысил 10%, а промышленное производство сократилось почти на 15%.

Грянувший мировой финансовый кризис умело расставил акценты и приоритеты на банковском рынке России, сумев выявить слабых и сильных участников. Только на начало г. число убыточных банков выросло почти в три раза. Так, по данным ЦБ, на начало г. в России было 56 убыточных кредитных организаций, к августу их количество выросло до 180. Число прибыльных банков, наоборот, сократилось — с начала г. на 141. Согласно оценкам госчиновников и экспертов, российскую банковскую систему должна была накрыть вторая волна кризиса и его последствий. Однако ситуация не только не ухудшилась, но и наметились перспективы улучшения. Всему этому способствовал целый комплекс мер, проводимых государством и Банком России.

В условиях нарастающей паники в банковском секторе, бегства вкладчиков из банков и последующего оттока средств со счетов банков было принято решение с 1 октября 2008 г. вклады размером до 700 тыс. рублей обеспечить 100-ной страховой защитой. Эта мера позволила остановить панические настроения клиентов и вернуть часть средств во вклады.

Было принято беспрецедентное решение о беззалоговом кредитовании коммерческих банков. Так, Банком России было выделено порядка 1,3 трлн рублей на повышение ликвидности. Также Минфином были проведены аукционы на общую сумму порядка 1126,6 млрд рублей. Эти средства передавались трем ведущим госбанкам: Газпромбанку, Сбербанку, Внешторгбанку, с целью поддержки межбанковского рынка кредитования. Общий же объем средств, выделенный ЦБ, доходил до 4 трлн рублей (против 34 млрд рублей за весь 2007 г.). Поддержка со стороны государства подоспела очень вовремя и помогла отечественным банкам успешно пройти самый тяжелый период. У банков появились деньги, и кризис ликвидности, который грозил остановкой финансового рынка и замораживанием платежей, купировали.

Также Агентством по страхованию вкладов было направлено более 250 миллиардов рублей на санацию проблемных банков. Часть средств, 129 млрд, — это кредиты Банка России, а 122 млрд — бюджетные средства. На данный момент под контролем агентства находится 18 банков. Проверки, проводимые агентством, выявили серьезные «ошибки». Так, у этих банков, также как и у банков, прошедших процедуру банкротства, были отмечены плохой кредитный портфель, пренебрежение в формировании резервов, низкое качество управления и прочие проблемы. Важно отметить, что процедура санации банков позволила не только поддержать клиентов проблемного банка, избежать крупных потерь, но и усилить позиции пришедшего на выручку банка.

Тем временем только за июль этого года еще около 60 банков оказались убыточными, а число прибыльных — сократилось на 65 организаций. И прирост, по мнению экспертов, продолжится. Ведь на устойчивость банков влияет задолженность предприятий. На долю кредитных портфелей приходится более 70% их активов. А общий объем просроченной задолженности уже составляет порядка триллиона рублей. И ожидается последующий рост, но, возможно, уже не такими темпами, как раньше. Однако в целом ситуация и здесь не столь критична, «плохих» долгов становится меньше — на данный момент примерно 4,5% от всего объема кредитного портфеля.

© Акишин А. Б., 2009

Также наметились определенные тенденции прекращения спада в кредитовании реального сектора экономики. Так, в августе кредитный портфель банков даже вырос на 0,7%, и по мнению финансовых аналитиков это скорее не какой-то локальный всплеск, а следствие улучшения финансово-экономической ситуации. Кстати, постепенный рост кредитования был отмечен и у региональных банков. Было принято решение о солидарной ответственности по правительственным гарантиям в части снижения кредитных рисков.

Ассоциацией региональных банков было предложено законодательно закрепить создание особого вида кредитной организации «региональный банк» и ввести для таких банков специальные требования по размеру капитала, по обязательным нормативам ЦБ, одновременно ограничив их деятельность определенным перечнем услуг. Это даст возможность после 1 января 2010 г. (когда вступает в силу требование по минимальному капиталу в 90 млн рублей) сохранить на рынке мелкие региональные банки. Сейчас около 300 организаций не вписываются в данный норматив. Если они к 1 января не увеличат капитал, то должны будут реорганизоваться в небанковские кредитные учреждения.

В начале г. была реализована программа правительства по субсидированию процентных ставок в автокредитовании. Был проведен отбор на следующих условиях: банк должен иметь филиалы во всех субъектах Российской Федерации и участие государства или Центрального банка в уставном капитале кредитной организации должно составлять не менее 50%. Данным требованиям в полной мере соответствовали только три банка: Сбербанк, Внешторгбанк и Россельхозбанк. Условием льготного кредитования была покупка автомобиля, произведенного на территории России, стоимость которого не должна была превышать 350 тыс. рублей, а с сентября 2009 г. и 600 тыс. рублей. Ожидаемый прогноз таков, что объем продаж по этой программе будет составлять около 12% от рынка автокредитования в 2009 г. Основным преимуществом российской программы является то, что государство компенсирует средства банкам, а не производителю.

Также успешной мерой по стабилизации ситуации можно считать снижение ставки рефинансирования. С апреля этого г. ставку уменьшали уже семь раз — с 13 до 10% годовых. Регулятором была достигнута докризисная стоимость заемных денег, что, по мнению экспертов, должно в ближайшее время активизировать банковское кредитование.

Смягчение требований пойдет на пользу подавляющему числу кредитных организаций, полагает Дмитрий Медведев. За первые полгода, без учета Сбербанка, понесла убытки вся банковская система. Между тем, если в течение двух кварталов подряд банк показывает убытки, для него вводится запрет на прием вкладов граждан, напоминает Медведев. Если действовать строго в рамках этих правил, от денег граждан уже должны были бы отлучить некоторые банки, в том числе и довольно крупные, отмечают эксперты. В то же время предлагается сохранить право Банка России на введение запрета, в случае если нарушение нормативов угрожает интересам кредиторов и вкладчиков. При этом срок таких отклонений должен быть более двух месяцев.

В апреле нынешнего года президентом был подписан закон, отменяющий обязательное лицензирование деятельности по финансированию под уступку прав денежного требования. Банки не спешат использовать новую норму закона для создания аффилированных компаний и перевода на их баланс факторинговых операций. Более 70% опрошенных ответили, что не собираются создавать такую структуру, 18% оставили вопрос без ответа, 12% сообщили, что «пока не планируют», а 6% — уже создали такую компанию. Тем не менее большинство компаний и банков с оптимизмом смотрят на дальнейшие перспективы факторингового бизнеса. 53% респондентов развивают и инвестируют в факторинговое направление и планируют продолжать развитие. Текущая динамика устраивает 13% факторов, они не планируют изменений. 26% ожидают окончания кризиса либо стабилизации внешней экономической среды для принятия решения об инвестировании в дальнейшее развитие факторинга.

Просроченная задолженность российских банков на 1 августа выросла до 5,4% ко всему объему кредитного портфеля, как сообщил директор департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций ЦБ РФ Михаил Сухов на банковском форуме в Нижнем Новгороде.

По словам М. Сухова, за июль темп роста просроченной задолженности нефинансовому сектору превысил среднеквартальный уровень и был выше 11% при среднем по второму кварталу в 10%. При этом общий прирост просроченной задолженности в июле составил 9,4% при среднеквартальном уровне в 8,9%. Как считает М. Сухов, первый месяц квартала всегда демонстрирует рост просрочки выше среднеквартального уровня. Тем не менее в июле рост был ниже в полтора раза по сравнению с апрелем и в два раза по сравнению с январем. «Из этого следует вывод, что темп роста просроченной задолженности идет по затухающему сценарию», — сказал глава департамента.

Однако эксперты считают, что радоваться рано, равно как и говорить о затухающем сценарии. По прогнозам мировых рейтинговых агентств, просроченная задолженность российских банков к концу г. может дорасти до критической отметки в 20–25%. Этот пессимизм разделяет и большинство российских банковских экспертов. На руках у банков образовалось огромное количество залогов, которое им надо как-то реализовать, для того чтобы расчистить собственные балансы. Есть еще один негативный момент, который может отрицательным образом сказаться на банковских балансах — программа внутренних заимствований на текущий год, которую Минфин пока не может нормально реализовать. Из плановых 429 млрд рублей, которые планировалось занять на внутреннем рынке для латания федерального бюджета, удалось получить чуть более 100 млрд. В этой связи Минфин уже понизил планку привлечения кредитов в 2010 г. на внутреннем рынке более чем на 400 млрд рублей.

И если даже не хватит прибыли, полученной банками, а пока это действительно только убытки, то не стоит забывать о резервах и фондах, создаваемых банками, именно за счет этих средств может быть частично списана просроченная задолженность. Основная задача и стратегия банков на сегодня — сохранение бизнеса и клиентской базы. Именно на это направлены основные расходы банков. Ну а инвесторам с показателями рентабельности придется подождать. Кроме того, это не означает, что проблемные кредиты безнадежны. В случае даже частичного восстановления и положительных трендов в российской экономике при стабильных ценах на нефть и сокращения наиболее значительных статей расходов как государства, так и банковской системы, можно ожидать сокращения и просроченной, и проблемной задолженности. Поэтому это не катастрофа, это — продолжение депрессивного сценария стресс-теста финансового сектора России без оглядки на западное рефинансирование и инвесторов.

Также в планах ЦБ внедрение новых инструментов. Например, уже все подготовлено для того, чтобы кредитовать банки под залог золотых слитков. Буквально на днях в Госдуму внесен законопроект о секьюритизации: он позволит банкам «упаковывать» в ценные бумаги разные финансовые активы и закладывать права по ним, получая финансирование. Причем закладывать можно будет не только ипотеку, но и автокредиты, потребительские ссуды. А это в свою очередь разогреет кредитный рынок.

Завертеться кредитному рынку поможет и механизм увеличения капитала банков через облигации федерального займа (ОФЗ). Банки, получившие такой взнос в свой капитал, должны будут нарастить кредитный портфель на сумму господдержки и выдавать ссуды по ставке не выше ставки рефинансирования плюс три процентных пункта, напомнил директор департамента финансовой политики Минфина Алексей Саватюгин. Правда, претендовать на такую докапитализацию смогут немногие. По подсчетам Саватюгина, не более 80 банков. К тому же условия господдержки весьма жесткие — банки обяжут ввести в совет директоров представителя государства, который будет иметь право вето по главным вопросам. Один банк, признал Саватюгин, уже заранее отказался от подобной госпомощи. Впрочем, дал он понять потом журналистам, никто и не собирается докапитализировывать банки в принудительном порядке.

Но может случиться так, что государственные ценные бумаги, которые не находят спроса на внутреннем рынке, заставят приобретать банки. Программа будет выполнена, зато «плохие долги» вырастут. И хотя российские ОФЗ и ГСО являются надежным и привлекательным инструментом, тем более что выпускаются они на короткие сроки под 12–13% годовых, в условиях недостатка ликвидности могут оказаться грузом для банковской системы.

В свете всех этих событий и мер по выходу из кризиса национальной экономики в целом, хочется отметить, что протекционистские и регулятивные меры государственной политики имеют достаточно положительные результаты. Россия проходит свой, не имеющий мировых аналогов, путь становления рыночной экономики. Совершенствуются рыночные механизмы, появляется опыт принятия нестандартных решений, растет квалификация и профессионализм, появляются новые продукты, дифференцируются старые, внедряются новые технологии и т. д. Тем не менее, несмотря на все вышесказанное, хочется надеяться, что такое плотное вмешательство государства в экономику будет носить временный характер, и экономика России будет продолжать развиваться по законам свободного рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Масленченков Ю.С.* Внешнеэкономический потенциал национальной экономики. М.: Перспектива, 2006.
2. *Пугач О.* Прогнозы банков в жанре horror // Банковское обозрение. 2009. № 6/10. С. 28–43.
3. *Романов К.* Банки без государства не справятся // Банковское дело. 2009. № 4/9. С. 20–25.
4. *Турбанов А.* Важнейшие события 2008 г. // Банковское обозрение. 2009. № 1. С. 30–32.
5. *Хорошев С.* Региональные банки не должны остаться в стороне // Банковское дело. 2009. № 6. С. 32–35.
6. http://bo.bdc.ru/.
7. http://bankdelo.ru/.
8. http://cbr.ru/.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛИТЕТА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

С.Р. ЖЕСТКОВА

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
аспирант
46500, Ростовская обл., г. Шахты, ул. Шевченко, 147.

Рассмотрены предпринимательские риски деятельности строительной организации муниципалитета в условиях конкурентной среды.

Ключевые слова: предпринимательские риски; рынок строительных материалов; конкурентоспособность; конкурентная среда.

Коды классификатора JEL: L74, R11.

В деятельности строительных организаций муниципалитета на пути реализации проекта возникает достаточно много рисков. Для их своевременной нейтрализации предприятиям необходимо постоянно изучать конъюнктуру рынка, проводить соответствующую ценовую политику, создавать сеть сервисного обслуживания, проводить рекламную компанию для формирования общественного мнения и имиджа.

Рассмотрим типичные ситуации на примере деятельности ООО «Шахтинский комбинат строительных материалов» (ШКСМ), специализирующегося на производстве изделий из бетона для использования в строительстве.

Перечень типичных рисков такого рода строительных предприятий, а также меры по их минимизации приведены в табл. 1.

Таблица 1

Перечень рисков и меры по их минимизации

Содержание предпринимательского риска	Меры по минимизации риска
Нарушение сроков финансирования со стороны заказчика	Создание резерва собственных оборотных средств
Удорожание стоимости материальных ресурсов	Заблаговременное заключение договоров на поставку материальных ресурсов с твердой фиксированной ценой на них
Срыв сроков поставки материальных ресурсов	Создание альтернативных вариантов приобретения материальных ресурсов
Поставка некачественных материальных ресурсов	Входной контроль качества материальных ресурсов, подача исковых заявлений в суд о нарушении условий контракта
Увольнение квалифицированных рабочих	Создание эффективной системы материальной и нематериальной мотивации персонала
Увеличение тарифа на электроэнергию	Строгое соблюдение режима экономии
Форс-мажорные обстоятельства	Включение таких обстоятельств и правил решения вопросов при их возникновении во все договоры предприятия

Для оценки коммерческих рисков используем экспертный метод (табл. 2). Сущность этого метода состоит в том, что экспертам предоставляется перечень возможных коммерческих рисков и предлагается оценить вероятность их наступления на основе следующей системы оценок:

0 — несущественный риск;
25 — рисковая ситуация, вероятнее всего, не наступит;
50 — о возможности риска нельзя сказать ничего определенного;
75 — рисковая ситуация, вернее всего, наступит;
100 — рисковая ситуация наступит наверняка.

Затем оценки экспертов подвергаются анализу на их противоречивость (табл. 3); их совокупность должна удовлетворять следующему правилу: максимально допустимая разница между оценками двух экспертов по любому виду риска не должна превышать 50%, что позволяет устранить недопустимые различия в оценках экспертами вероятности наступления отдельного риска:

$$\text{Max } (a_i - b_i) \le 50,$$

где a_i, b_i — векторы оценок каждого из двух вариантов;
i — вид оцениваемого риска.

При трех экспертах должно быть сделано три оценки: для попарного сравнения мнений первого и второго экспертов, первого и третьего, второго и третьего.

Данные табл. 3 свидетельствуют о приемлемой согласованности экспертов и возможности использования в расчетах, так как выполняются правила непротиворечивости мнений экспертов:

Правило 1: $\max (a_i - b_i) \le 50$.

Правило 2: $\Sigma^n_{i=1} (a_i - b_i) / n \le 25$.

При определении общей оценки риска проекта были использованы удельные веса каждого из рисков, определенные экспертами (табл. 4).

© Жесткова С. Р., 2009

Общая оценка риска проекта составляет 39,894 балла, что свидетельствует о небольшой вероятности проявления коммерческих рисков и возможности принятия предпринимательского риска к реализации.

В данной рисковой ситуации дальнейшее совершенствование деятельности строительного предприятия возможно по пути развития его коммерческой деятельности. При этом необходимо использовать сильные стороны деятельности и возможности внешней среды, с одновременной нейтрализацией слабых сторон и угроз внешней среды в соответствии с проводимым SWOT-анализом деятельности предприятия. Оцениваемая с позиций возможных рисков конкурирования емкость рынка железобетонных изделий «шахтинской зоны» Ростовской области представлена в табл. 5.

Таблица 2

Оценка экспертами вероятности наступления коммерческих рисков

Риски	Обозначение	Эксперты			Средняя вероятность
		Первый	Второй	Третий	
Нарушение сроков финансирования со стороны заказчика	S1	50	25	25	33,3
Удорожание стоимости материальных ресурсов	S2	75	100	75	83,3
Срыв сроков поставки материальных ресурсов	S3	0	25	25	16,7
Поставка некачественных материальных ресурсов	S4	50	50	25	41,67
Увольнение квалифицированных рабочих	S5	25	0	0	8,3
Увеличение тарифа на электроэнергию	S6	50	25	25	33,3
Форс-мажорные обстоятельства	S89	25	25	0	16,67

Таблица 3

Анализ мнений экспертов

Риски	Эксперты			Max (a_i — b_i)
	первый	второй	третий	
1	2	3	4	5
S1	50	25	25	25
S2	75	100	75	25
S3	0	25	25	25
S4	50	50	25	25
S5	25	0	0	25
S6	50	25	25	25
S8	25	25	0	25
	25			

Примечание: a_i , b_i — оценки каждой i-й пары экспертов.

Таблица 4

Общая оценка риска предпринимательского проекта

Риски	Эксперты			Средний удельный вес W	Вероятность P_i	Балл $W_i \times P_i / 100$
	первый	второй	третий			
S1	13	17	20	16,67	33,33	5,556
S2	20	32	28	26,67	83,33	22,224
S3	10	9	11	10,0	16,67	0,667
S4	13	7	12	10,67	41,67	4,446
S5	22	14	16	17,33	8,33	1,444
S6	10	12	4	8,67	33,33	2,89
S8	12	9	9	10,0	16,67	1,667
Итого по всем рискам	100	100	100	100	—	39,894

Таблица 5

Емкость рынка железобетонных изделий «шахтинской зоны» Ростовской области

Конкуренты	Выручка от продажи ЖБИ, тыс. руб.	Доля рынка, %
ООО «ШКСМ»	20836,0	3,8
ООО «Монолит — Юг», г.Шахты	25696,0	4,7
ЗАО «Ростовский завод ЖБИ»	348100,0	63,2
ООО завод «Стройдеталь»	156200,0	28,3
Итого	550832,0	100,0

Для оценки конкурентоспособности предприятия используют несколько методов: метод суммы мест, метод балльной оценки; метод построения профиля требований; метод балльной оценки с учетом коэффициента весомости факторов. У фирмы существует ряд серьезных конкурентов, которые представляют практически такой же ассортимент продукции, но конкурируют не только ценовыми, но и качественными параметрами.

Одним из направлений расширения бизнеса предприятия является эффективное использование имеющихся основных фондов. Фактический коэффициент использования производственной мощности в рассматриваемом случае значительно меньше нормативного.

С целью выявления возможности реализации строительных материалов, производимых ООО «ШКСМ» при расширении производства, проведем анализ уровня удовлетворения спроса на ЖБИ. В 2008 г. заявленная потребность потребителей практически по всем наименованиям продукции была выполнена на 85%. Наибольший удельный вес удовлетворения заказчиков наблюдался по плитам перекрытия и стеновым панелям (88%).

В целях минимизации рисков развитие коммерческой деятельности строительных муниципальных организаций следует осуществлять по результатам SWOT-анализа, который позволяет выявить во внешней среде факторы, представляющие, с одной стороны, возможности, а с другой — угрозы для развития предприятия (схема 1).

Схема 1

Типовые результаты *SWOT*-анализа для строительных организаций среднего российского города (на примере г. Шахты)

Аспект среды	Сильные стороны	Слабые стороны
Продукция	— Возможность расширения ассортимента; — Хорошее качество продукции	— Часть ассортимента производится только по заказу
Организация	— Компетентное руководство — Адекватная организационная структура предприятия — Эффективная система контроля	— Слабых сторон не наблюдается
Маркетинг	— Эффективное использование различных каналов сбыта, наличие собственных каналов сбыта продукции — Предоставление дополнительных услуг (погрузка транспортировка продукции)	— Недостаточная реклама продукции — Отсутствие маркетинговых исследований рынка — Отсутствие системы скидок
Персонал	— Небольшая текучесть кадров — Предоставление предприятием социальных гарантий работникам	— Низкий уровень заработной платы — Отсутствие системы мотивации персонала
Финансы	— Предприятие является платежеспособным — собственный капитал предприятия значительно преобладает над заемным	— Низкая рентабельность продаж из-за высоких издержек

С помощью проведенного анализа сильных и слабых сторон можно установить, что названный тип предприятий имеет достаточный потенциал для своего дальнейшего развития. Угрозы, возможности, слабые и сильные стороны предприятия обобщены в табл. 6.

Общая оценка риска деятельности муниципальных строительных организаций среднего российского города свидетельствует (при заданных выше условиях) о небольшой вероятности проявления коммерческих рисков и возможности принятия инвестиционных проектов к реализации. Результаты *SWOT*-анализа являются основой для разработки стратегического бизнес-плана в целях повышения конкурентоспособности предприятия и минимизации предпринимательского риска.

Таблица 6

Угрозы и возможности строительных организаций городского муниципалитета

Возможности	Сильные стороны
— Рынок строительных материалов продолжает развиваться — Развитие НТП способствуют появлению новых продуктов, новых рынков и новых потребителей	— Опыт производства и продажи продукции — Предприятие является платежеспособным — Собственный капитал предприятия значительно преобладает над заемным — Высокое качество продукции — Эффективное использование различных каналов сбыта продукции — Предоставление дополнительных услуг потребителям — Высокий профессионализм работников предприятия — Компетентное руководство — Адекватная организационная структура предприятия
Угрозы	**Слабые стороны**
— Повышение энерготарифов — Повышение налоговых ставок — Нестабильность в обществе приводит к приостановлению инвестиционного процесса и банковского кредитования бизнеса — Ужесточения конкуренции — Ухудшение отношений с поставщиками	— Низкая рентабельность продаж из-за высокой себестоимости продукции — Низкий уровень зарплаты — Часть ассортимента производится только по заказу — Недостаточная реклама продукции — Отсутствие маркетинговых исследований рынка — Отсутствие системы скидок — Отсутствие системы мотивации персонала

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия: пер. с англ. СПб.: Питер Ком, 2004.
2. *Магомедов А.Г., Якубов Т.В.* Методические подходы к выбору оценочных показателей эффективности функционирования и развития предприятий строительного комплекса // Экономический вестник РГУ. 2008. № 1, ч. 2.
3. *Россингер Дж., Перси Л.* Реклама и продвижение товара : пер. с англ. СПб.: Питер, 2001.
4. *Фатхудинов Р.А.* Конкурентоспособность: Россия и мир. М.: Издательство и Экономика, 2005.
5. *Федько В.П., Федько Н.Г., Шапор О.А.* Основы маркетинга. Ростов н/Д: Феникс, 2001.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Д.А. ЕДЕЛЕВ
Московский государственный университет пищевых производств,
доктор экономических наук, профессор
e-mail: rektor@mail.ru

Статья посвящена исследованию тенденций развития сферы услуг Российской Федерации в условиях рыночной экономики. На основе статистических данных проведен анализ социально-экономических показателей, результаты которого способны обеспечить оперативную работу по управлению отечественной сферой услуг.

Ключевые слова: сфера услуг; уровень жизни населения; адаптивность к рыночной конъюнктуре; эффективность.

Коды классификатора JEL: L80, L88.

В современных условиях наблюдается колоссальный рост предоставляемых услуг, что является одним из проявлений глобализации в экономике. Специфика природы услуг определяет отличие данного рынка от рынка товаров, капитала, рабочей силы. Возрастает роль услуг в удовлетворении материальных и духовных потребностей населения, в рациональном использовании свободного времени, в самоутверждении и самореализации личности как важнейшей социальной единицы.

Рынок услуг рассматривается в единстве с товарным рынком как одна из его разновидностей, подчиняющаяся общим законам рыночной экономики. При этом рынок услуг имеет ряд особенностей, таких как высокий динамизм, территориальная сегментация и локальный характер; высокая скорость с оборота капитала вследствие более короткого производственного цикла; преобладание в производстве услуг малых и средних предприятий, их высокая чувствительность и адаптивность к рыночной конъюнктуре в связи с невозможностью транспортировать и складировать услуги, спецификой процесса оказания услуг, связанных с непосредственным контактом производителя и потребителя; индивидуальность и нестандартность оказываемых услуг и технологий во многих отраслях, высокая дифференциация продукта в одной и той же отрасли; неопределенность результата при оказании услуг, дифференцированный характер информации у производителя и потребителя [3].

Современная теория услуг базируется на концепции поведения потребителя, предложенной Дж. М. Кейнсом, согласно которой величина дохода выступает в качестве внешнего заданного параметра, а реальный объем потребления зависит только от текущего или «располагаемого» дохода. Ключевой вывод Кейнса основывался на том, что потребление увеличивается с ростом дохода, но в гораздо меньшей степени, чем растет сам доход. Поэтому предельная склонность к потреблению служит параметром, выражающим субъективные (психологические) предпочтения относительно распределения дохода на потребление и сбережение. Средняя же склонность к потреблению, т. е. доля дохода предназначенная для потребления, с ростом дохода должна снижаться. Согласно кейнсианской модели, потребление является функцией от дохода, в отличие от других плановых расходов, не зависящих от уровня дохода, и поэтому рассматривающихся как автономные. Увеличение автономных расходов оказывает влияние на рост совокупного спроса и, следовательно, на национальный доход. Вследствие этого домашние хозяйства часть прироста своего дохода направят на потребление, что в свою очередь инициирует рост совокупного спроса. Его рост активизирует увеличение национального дохода, в результате чего часть прироста вновь будет направлена на потребление, и цикл повторится [2].

В структуре народного хозяйства Российской Федерации сфера услуг выделена в третичный сектор, наряду с первичным сектором, который включает отрасли, связанные с эксплуатацией природных ресурсов (добывающая отрасль, сельское, лесное, рыбное хозяйство); вторичным сектором — обрабатывающей промышленностью. Такая дифференциация связана с необходимостью обособления в экономике отдельных организационно-экономических форм хозяйствования, обеспечивающих условия сбалансированности и эффективности развития отраслей экономики и обеспечения высокого уровня жизни населения страны.

Третичный сектор, в отличие от первых двух (суммарная доля которых в ВВП ведущих постиндустриальных стран стабилизировалась на уровне 30–32%, а в занятости не превышает 25–30%), демонстрирует быстрое развитие, выражающееся как в привлечении новых работников, так и в повышении его доли в общественном продукте. Подобное положение характерно и для других развитых стран: в ЕС на долю названного сектора приходится около 63% ВВП и 62% занятых; для Японии соответствующие цифры составляют 59% и 56%. Происходящие изменения серьезно модифицируют не подвергавшийся ранее сомнению принцип выделения «первичных» отраслей хозяйства. В условиях высокотехнологичной экономики во всех сферах растут виды и объемы деятельности, которая не может быть отнесена строго к тому или иному сектору производства. Так, в середине 1970-х гг. исследователи отмечали: хотя почти 50% активного населения США находит применение своим способностям в третичном секторе, лишь немногим более 23% непосредственно вовлечено в предоставление услуг их конечным потребителям. Согласно некоторым расчетам, на промышленных предприятиях лишь 60% из них заняты производственными операциями, причем этот показатель падает до 55% на предприятиях с числом занятых более тысячи; остальные работники представляют управленческий персонал, осуществляют информационное обеспечение работы предприятия или заняты в научно-технических разработках [4].

© Еделев Д. А., 2009

Сфера услуг по мере увеличения значения информации и расширения интернационализации деловой жизни становится все менее однородной, радикально изменив структуру общественного производства. За последние годы занятость значительно возросла практически во всех отраслях сферы услуг, но особенно быстрые темпы отмечаются в здравоохранении, образовании, юридических и услугах, оказываемых предпринимательскому сектору.

Д. Белл сформулировал новую концепцию, выделив наряду с третичным, четвертичный («*quarternary*») и пятеричный («*quinary*») [1]. Третичный сектор, согласно данной концепции, включает транспортные и коммунальные услуги, а торговля, финансы, страхование, операции с недвижимостью, относятся к четвертичному; пятеричный включает здравоохранение, образование, отдых, исследовательскую деятельность и правительственные учреждения. Достоинства данной классификации связаны со следующим: во-первых, подразделяя сферу услуг на элементы, она в той или иной мере создает предпосылки для переструктурирования существующей системы членения общественного производства в целом; во-вторых, «пятичленка» отражает различные ступени жизнедеятельности общества: от непосредственного взаимодействия с природой (через обработку ее даров и их доведение до потребителя) до доминирования информационных потоков в экономике знаний; в-третьих, концепция обретает заметную долю историзма, ибо отрасли выстраиваются в той последовательности, в какой они реально занимали центральное место в существовавших хозяйственных системах [4].

В новых экономических условиях отрасли, производящие услуги, непосредственно принимают участие в создании валового внутреннего продукта (ВВП), в результате чего более половины валового внутреннего продукта России производится в сфере услуг. За последние гг. в Российской Федерации значительно возрос показатель валового внутреннего продукта. Так, за период 2001–2008 гг. в расчете на душу населения он увеличился в 4,27 раза и составил в 2008 г. по предварительным данным 38 219 рублей (табл. 1) [5].

Таблица 1

Валовой внутренний продукт на душу населения в РФ и общий объем платных услуг

Показатели	Годы								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (оценка)	2008 к 2001 в %
Валовой внутренний продукт на душу населения, руб.	8 944	10 831	13 243	16 966	21 598	26 880	32 987	38 219	427,3
Платные услуги населения, млн руб.	811 713	1 088 016	1 430 669	1 789 779	2 282 253	2 798 901	3 435 156	3 965 456	488,5

Авторское обобщение по данным Росстата.

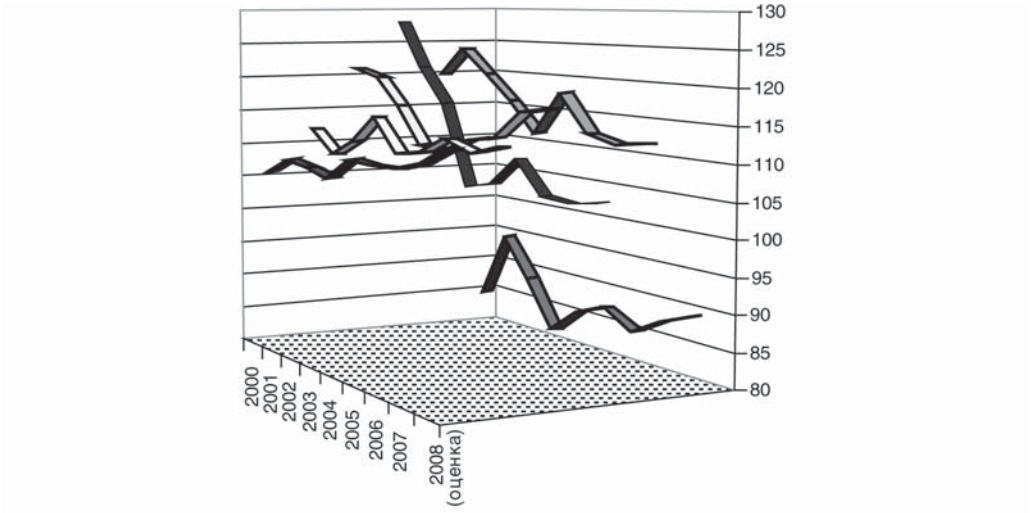
Оценивая динамику индикаторов уровня жизни населения России начала XXI века (рис. 1), отметим рост большинства проанализированных показателей, а именно: фактического конечного потребления сектора домашних хозяйств (113,5% в 2008 г. по отношению к предыдущему году), величин реально начисленной заработной платы (118,0%), реальных располагаемых доходов населения — 113,4%, реальных размеров назначенных пенсий — 105,6%, величина прожиточного минимума в среднем на душу населения — 113,0%),

Отмеченные тенденции нашли свое естественное отражение в снижении численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (89,7%).

Рассмотрим динамические процессы фактического конечного потребления домашних хозяйств. Денежные расходы на покупку товаров и оплату услуг выросли с 2996 млрд рублей в 2000 г. до 17 998 млрд рублей в 2008 г. (или в 6,01 раза). Потребление товаров и услуг в натуральной форме за этот период также возросло (в 2,4 раза) и составило в 2008 г. 719 млрд руб. Потребление социальных трансфертов увеличилось в 6,08 раза и достигло к 2008 г. 3 148 млрд рублей. В целом же фактическое конечное потребление домашних хозяйств в 2008 г. оценено в 21 865 млрд руб., при этом рост по сравнению с аналогичным показателем 2000 г. (3813 млрд рублей) составил 573,43%. Структура конечного потребления представлена на рис. 2.

За период 2000–2008 гг. при постоянном значительном росте денежных доходов населения Российской Федерации структура их использования оставалась относительно стабильной. Наибольший удельный вес в структуре расходов населения составляет покупка товаров и оплата услуг. Так, на покупку товаров и оплату услуг за эти гг. было израсходовано 69,5–75,5% от общей суммы денежных доходов населения (первоначально отмечено снижение доли с последующей стабилизацией). Доля обязательных платежей характеризуется незначительным, но неуклонным ростом в динамике и составляет в 2008 г. 11,8%. На приобретение недвижимости израсходовано 3,9% (в 2000 г. — 1,2%). За последние четыре г. отмечается снижение доли прироста финансовых активов у населения (с 18,7 в 2004 г. до 14,7% в 2008. Для сравнения, в 2000 г. аналогичный показатель составлял 15,5%). В целом, за анализируемый период отмечен рост объема потребляемых услуг, в связи с чем необходимо более подробно остановиться на анализе динамики объемов платных услуг населению.

За анализируемый период (2000–2008 гг.) объем оказанных платных услуг увеличился с 602 755 до 3 965 456 млн рублей. Таким образом, рост составил 657,89% (табл. 2). Начиная с 2003 г., индикатор роста данного показателя сохраняет определенную стабильность и варьирует в пределах 106,6–108,4%. Более высокие предварительные показатели за 2008 г. пока не дают повода говорить об устойчивой тенденции к значительному росту.



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (оценка)
Фактическое конечное потребление сектора домашних хозяйств (в процентах к предыдущему году в сопоставимых ценах)	105,9	108,2	107,7	106,7	109,9	109,6	109,8	111	113,5
Реальные располагаемые доходы населения (в процентах к предыдущему году)	112	108,7	111,1	115	110,4	111,1	113,5	112,1	113,4
Реальная начисленная заработная плата (в процентах к предыдущему году)	120,9	119,9	116,2	110,9	110,6	112,6	113,3	117,2	118
Реальный размер назначенных пенсий (в процентах к предыдущему году)	128	121,4	116,3	104,5	105,5	109,6	105,1	104,8	105,6
Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения (в процентах к предыдущему году)	120	124	120,5	116,8	112,5	118,6	113,4	112,4	113
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (в процентах к предыдущему году)	84,9	94,6	89	82,3	86	87,7	85,3	87,9	89,7

Рис. 1. *Индикаторы уровня жизни населения РФ (в процентах к предыдущему году)*

Рис. 2. *Структура фактического конечного потребления домашних хозяйств в РФ*

Таблица 2

Объем платных услуг населению в Российской Федерации

Годы	Объем услуг, млн руб.	% к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2000	602755	104,7
2001	811713	101,6
2002	1088016	103,7
2003	1430669	106,6
2004	1789779	108,4
2005	2282253	106,8
2006	2798901	107,6
2007	3435156	107,9
2008 (оценка)	3965456	115,4

Структура платных услуг населению в 2004–2008 гг. представлена в табл. 3. При этом отмечается стабильность доли для большинства видов платных услуг при некотором незначительном варьировании по годам для большинства показателей.

Структура платных услуг за период 2004–2008 гг. отличается относительной стабильностью (табл.3). Больше всего отечественные потребители тратят на жилищно-коммунальные услуги (в 2008 г. по предварительным данным 23,0%), транспорт — 20,8%, бытовые услуги — 9,7% и образование — 7,1%.

Проведенный анализ ряда социально-экономических показателей сферы услуг РФ позволяет сделать вывод, что основным макроэкономическим показателем является валовой региональный продукт, отражающий результаты эффективности деятельности предприятий и обусловленный преимущественно сферой услуг. Результативность предприятий сферы услуг определяется уровнем потребительской удовлетворенности, обеспечивающим их перспективное развитие. От исследования и решения проблем развития сферы услуг зависит здоровье и уровень жизни населения, рост экономических систем. Во-первых, основной объем валовой добавленной стоимости производится в сфере услуг. Во-вторых, сфера услуг, обладая мультипликативным эффектом, обуславливает развитие других отраслей экономики. В-третьих, сфера услуг выполняет центральную социальную функцию — обеспечение занятости населения, получение возможности жителям страны увеличить свое благосостояние, снижение социальной напряженности в стране и др. В-четвертых, сфера услуг с позиции маркетингового подхода, производя и оказывая определенную услугу (товар, благо), способствует удовлетворению потребностей населения страны, стимулируя увеличение его покупательной способности и обеспечивая воспроизводство национальной экономики в целом.

Таблица 3

Структура платных услуг населению в РФ в 2004–2008 г., %

Услуги	2004	2005	2006	2007	2008*
Все оказанные услуги В том числе:	100	100	100	100	100
бытовые	10,5	10,0	9,9	9,6	9,7
транспортные	22,2	21,4	21,2	21,0	20,8
связи	17,6	18,4	18,6	19,8	19,7
жилищные	4,8	5,3	5,6	5,3	5,4
коммунальные	17,4	18,7	18,0	17,5	17,6
гостиниц и аналогичных средств размещения	2,9	2,6	2,7	2,7	2,5
культуры	2,5	2,3	2,2	1,7	1,7
туристские	1,3	1,5	1,6	1,6	1,5
физической культуры и спорта	0,5	0,7	0,6	0,6	0,7
медицинские	4,9	4,8	4,9	5,0	5,1
санаторно-оздоровительные	1,7	1,6	1,5	1,4	1,4
ветеринарные	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
правового характера	2,7	2,3	2,5	2,6	2,7
системы образования	6,8	6,7	6,9	7,0	7,1
другие услуги	4,0	3,5	3,6	3,9	3,9

** Оценочные данные.*

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Академия, 1999.
2. *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002.
3. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономика: принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992.
4. *Нашхунов А.Л.* Современные тенденции развития сферы услуг и формирование ее экономической среды: Автореф. дис. … канд. экон. наук / Кисловодский институт экономики и права. Кисловодск, 2002.
5. http://www.gks.ru.

ОБ ОСНОВНЫХ АСПЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Х. ТАЙМАСХАНОВ

Грозненский государственный нефтяной институт,
кандидат экономических наук, доцент
e-mail: ggni@mail.ru

Рассматриваются вопросы восстановления и развития АПК ЧР, анализируются базисные понятия экономического роста, его факторы и проблемы. В качестве основных направлений государственного регулирующего воздействия на развитие агропромышленного комплекса выделены следующие:

— регулирование спроса и предложения;
— стимулирование научно-технических разработок и индустриализации агропромышленного хозяйства;
— создание территориальной социальной инфраструктуры;
— формирование системы информационного обеспечения субъектов хозяйствования;
— сертификация сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: государственное регулирование агропромышленного производства; индустриализация аграрного сектора; Чеченская Республика.

Коды классификатора JEL: Q11, Q18

В середине 1990-х гг. в агропромышленном комплексе стали проявляться первые результаты проведения в стране экономических и политических реформ. Все чаще можно было констатировать факты того, что органы государственного, а зачастую и территориального управления являются отстраненными от реальных рыночных процессов в агропромышленной сфере, тогда как государство, без сомнения, является субъектом этих процессов, причем непосредственным и регулирующим. Однако этому положению есть и свои объяснения.

Состояние, в котором находятся различные хозяйствующие субъекты в аграрном секторе страны, накладывает негативный отпечаток на всю систему отношений. В самом деле, хозяйствующие субъекты при всеохватывающем ранее регулировании лишились элементарных экономических прав в производстве и обмене сельскохозяйственной продукции и поэтому пытаются избавиться от какого-либо участия во взаимоотношениях с вертикальными структурами управления. Ведь еще относительно недавно через государственную сеть реализовывалось около 70% конечной продукции всего сельского хозяйства. Государство выступало в роли основного покупателя и продавца сельскохозяйственных товаров, основного фондодержателя и инвестора.

Основные направления развития животноводства определены в программе социально-экономического развития ЧР на 2008–2011 гг. реализация которой предусматривает восстановление, реконструкцию, модернизацию 28 животноводческих комплексов, 3 птицефабрик и 2 инкубаторно-птицеводческих станций, а также рыбоводческого предприятия со строительством форелевого хозяйства и приобретение более 5,4 тыс. голов племенного скота. Статистические данные по наличию поголовья, производству мяса, молока, яиц и основные экономические показатели в сравнении даны в табл. 1, 2 и 3.

В связи с этим Министерство сельского хозяйства ЧР увеличило посевы кормовых культур в 2008 г., и планирует произвести посев люцерны на площади более 5 000 га. Это позволит заложить прочную кормовую базу на перспективу и увеличить производство животноводческой продукции в общественном секторе республики. Приоритетами восстановления и развития животноводческой отрасли на данном этапе являются птицеводство, овцеводство, мясное скотоводство и развитие коневодства. Для частичного использования альпийского пояса высокогорных пастбищ планируется завоз яков — 46 голов, до конца текущего месяца начнется завоз 10 тыс. гол. овец, приобретенных по лизингу. Принятые меры позволят к 2012 г. производить до 11,5 тыс. т. молока, до 12,8 тыс. т. мяса всех видов скота, до 2 765 т. рыбы. По госпрограмме для ГУП «Чеченское» по племенной работе (восстановление, в том числе проектно-изыскательские работы) пос. Гикало предусмотрены средства в сумме 75,32 млн руб.

Согласно параметрам государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. рост поголовья мелко рогатого скота до 2010 г. планируется довести до 69–70 тыс. голов, а поголовье КРС в общественном секторе до 12 тыс. голов.

Увеличение производства молока на 1 января 2009 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого г. на 241 ц, произошло в связи с увеличением продуктивности коров в текущем г. на 850 кг и улучшением контроля над производством продукции животноводства как со стороны МСХ ЧР, так и руководителей государственных унитарных предприятий.

Снижение производства яиц за 2008 г. на 68 490 шт. к уровню 2007 г. в птицеводческих хозяйствах произошло в связи с тем, что на птицефабриках кормление птицы производилось, в основном, однотипным кормлением из-за отсутствия белковых зерновых кормов.

Увеличение производства мяса в животноводстве с начала 2008 г. на 1415 ц по сравнению соответствующим периодом прошлого г. связано с посадкой на откорм в птицеводстве молодняка кур и бройлеров для производства привесов и увеличения среднесуточных привесов.

© Таймасханов Х., 2009

Таблица 1

Наличие поголовья сельскохозяйственных животных, гол.

№ п/п	Районы	Всего КРС		В т.ч. коров		Овцы		Лошади		Птица	
		На 01.01.2008	На 01.01.2009	На 01.01.2008	На 01.01.2009	На 01.01.2008	На 01.01.2009	На 01.01.2008	На 01.01.2009	На 1.01.2008	На 01.01.2009
1	Наурский	277	161	90	31	1032	1203	15	13		
2	Шелковской	277	207	155	115	1709	1677	7	10		
3	Гудермесский	148	177	44	45			2	1		
4	Ачхой-Мартановский	57	191	35	57	420	396	1	2		
5	Грозненский	9							1	61771	70410
6	Надтеречный	49		28		381	88				
7	Шалинский	30	32	8	8			1			
8	Урус-Мартановский									35494	50994
9	Госконюшня							23	29		
	Итого	847	768	360	256	3542	3364	49	56	97265	121734

Таблица 2

Производство мяса, молока, яиц

№ п/п	Районы	Молоко, цн.		Мясо, цн.		Яйца, тыс.шт.	
		2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.
1	Наурский	1422	652	147,3	192		
2	Шелковской	835	1203	335	176		
3	Гудермесский			120	75		
4	Ачхой-Мартановский	559	1265	75	506		
5	Грозненский			1075,4	1236	13334	11390
6	Надтеречный			57	51		
7	Сунженский			4			
8	Шалинский	191	128	8,5	53		
9	Урус-Мартановский			310	1240	4653	6528
	Итого	3007	3248	2132,2	3553	17987	17918

Таблица 3

Основные экономические показатели в сравнении

№ п/п	Показатели	На 01.01.2008	На 01.01.2009
I	Наличие птицы — всего:	97265	121734
1	В том числе: кур-несушек	80371	76103
2	в том числе реммолодняка кур	16894	45631
II	Валовое производство		
1	яиц, шт.	17986685	17918000
2	привес, кг	137236	282400
3	суточный молодняк, гол.	121054	118370
III	Реализация		
1	яиц, шт.	17828310	18027776
2	мяса, кг	128676	187900
3	суточного молодняка, гол.	1400	20485

Увеличение также ожидается и в 2009 г. производства мяса до 3000ц. путем выращивания молодняка кур и бройлеров. Птицеводческие хозяйства МСХ планируют довести производство яиц до 19–20 млн шт. путем увеличения поголовья кур-несушек и повышения продуктивности птицы.

На результаты по животноводству за 2008 г. повлияло, в значительной степени, отсутствие средств механизации (кормление, поение, навозоудаление, механическая дойка) на животноводческих фермах, а также отсутствие кормоуборочной техники, из-за чего хозяйства испытывают трудности в заготовке кормов. А сами хозяйства из-за отсутствия денежных средств не в состоянии приобрести вышеперечисленную технику и оборудование.

Важное значение в повышении продуктивных качеств животных имеет племенная работа. Для улучшения селекционно-племенных качеств животных необходимо, чтобы функционировало племенное предприятие «Чеченское». На сегодняшний день данное предприятие не способно вести селекционную работу, так как не имеет возможности обеспечить заработной платой специалистов.

В условиях рыночных отношений, преобладания рыночных принципов ведения хозяйства в агропромышленном комплексе можно говорить о повышении коммерческого риска, о неопределенности ситуации сбыта сельскохозяйственной продукции в потребительской сфере, иногда удаленной за тысячи километров от места ее производства.

В качестве основных направлений регулирующего воздействия на развитие агропромышленного комплекса можно обозначить следующее:

— регулирование спроса и предложения;
— стимулирование научно-технических разработок и индустриализации агропромышленного хозяйства;
— создание территориальной социальной инфраструктуры;
— формирование системы информационного обеспечения субъектов хозяйствования;
— сертификация сельскохозяйственной продукции и т. п.

В теории аграрных отношений передовых стран государственное регулирование понимается как логическая и историческая ступень развития сельского хозяйства и отношений между различными собственниками и владельцами земли. И с таким суждением нельзя не согласиться. Расширение этих отношений ведет к образованию ассоциаций и индивидуальных крестьянских хозяйств, эволюции управления, способствует усилению тенденций к росту государственного регулирования.

Это положение, пожалуй, более всего представлено в развитых странах Запада, с индустриально развитой сельскохозяйственной сферой. Там между государственными органами управления и производителями сельскохозяйственной продукции сложились устойчивые отношения, которые проявляются следующим образом. За органами государственного управления закреплены такие регулирующие функции, как обслуживание, техническая помощь, инвестиции и кредитование, аудиторский контроль, льготное налогообложение, а все непосредственные функции выполняются субъектами хозяйствования АПК.

Наиболее активно государственное регулирование осуществляется в странах с отсталым агропромышленным комплексом. О степени отставания можно судить не только по темпам производства той или иной продукции, но и по представительству этой продукции на внешнем или внутреннем рынках. Для агропромышленного комплекса России и отдельных регионов характерна утрата этого представительства с 80–90% в начале 1980-х гг. до 20% в середине 1990-х.

В России в 90-х гг. наметились контуры преобразования колхозов и совхозов в арендные, коллективные и индивидуальные фермерские хозяйства, которые также подвергаются государственному регулированию, в частности, посредством обеспечения сельскохозяйственных производителей материальными, финансовыми и технологическими ресурсами, посадочными материалами, пунктами хранения и переработки продукции.

На каких же принципах строится система государственного регулирования агропромышленного комплекса?

Если принять во внимание то обстоятельство, что рыночные отношения предполагают прямые и косвенные принципы регулирования, то их можно объединить в общие, обусловленные природой возникновения экономических отношений, и частные, отражающие ситуативный подход к управлению. Общие принципы, с нашей точки зрения, можно подразделить на формационные, цивилизованные, научно обоснованные и частные.

Формационные принципы регулирования агропромышленной сферы предполагают наличие организационно-правовых форм хозяйствования с различными целями и задачами, положением на товарном рынке, отношением к собственности на землю и т. п., что обусловливает в известной мере границы правовой и экономической самостоятельности субъектов хозяйствования. В некоторых случаях регулирующее воздействие со стороны государства, например, на агропромышленную структуру, построенную в виде сельхозконцерна с замкнутым производственным циклом, в достаточной степени ограничено и может осуществляться в виде мер поддержки (инвестиции, кредиты) и организации закупки в госрезерв произведенных товаров.

Цивилизованные принципы государственного регулирования агропромышленной сферы связываются нами с наличием устоявшихся процедур управленческого воздействия, основанных на опыте передовых или развитых агропромышленных стран. Этот опыт позволяет идти не по пути «проб и ошибок», а цивилизованным способом, сокращающим возможности риска, неопределенности ситуации, экономических локальных кризисов.

Научно обоснованные принципы регулирования агропромышленной сферы как бы вбирают в себя два предыдущих принципа либо основываются на них. По сути, речь идет об установлении специальных соотношений между промышленной и сельскохозяйственной сферой, транспортными коммуникациями, системой информационного и стратегического обеспечения.

Частные принципы регулирования АПК связываются нами с оперативным управленческим воздействием на процедуры взаимоотношений между органами государственного и территориального управления, с одной стороны, и субъектами хозяйствования — с другой. Это касается, прежде всего, ответственности производителей за качество произведенной продукции, своевременности платежей за аренду земли, уплату налогов за использование земель, выполнение нормативных требований землевладения и землепользования. Сюда же целесообразно

отнести и принцип социальной защищенности крестьянских хозяйств рыночного типа. Необходимость в этом возникает при политической и экономической нестабильности государства, падении рыночных цен, обусловленной внешней конкуренцией, угрозе разорения хозяйств и т. д.

Мировой опыт хозяйствования хотя и не обозначил выявленные принципы регулирования агропромышленной сферы, но подтверждает их наличие. При этом стоит отметить, что в условиях реформирования принципы и организация государственного регулирования претерпели значительные изменения.

Во-первых, отсутствует опыт стран с развитой рыночной экономикой с преимущественно государственным регулированием агропромышленного производства, приемлемый для переходной экономики России, а понятие «агропромышленный комплекс» стало ближе традиционному в западной экономической литературе понятию «агробизнес».

Во-вторых, изменились цели и приоритеты государственного регулирования. А самое главное — изменились формы осуществления государственного регулирования АПК.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Асхабов Р.Ю.* Повышение эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве региона (теория, методология и практика). Махачкала, 2007.
2. *Богатырев А.И., Заверюха А.Х., Тужилин В.И.* Основы управления инновациями в пищевых отраслях АПК: (наука, технология, экономика). М.: Изд. комплекс МГУПТ, 1998.
3. *Гражданинова М., Лерман Ц.* Оценка аллокативной и технической эффективности сельскохозяйственного производства // Вопросы экономики. 2005, № 6. С. 97.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИТАНИЯ

Л.М. РОМАНОВА

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,
доцент кандидат экономических наук,
354000, г. Сочи, ул. Советская, 26а;

Н.В. БАЛЬ

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,
соискатель

e-mail: Nina_bal73@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы управления инновационным развитием в индустрии питания, проблемы, связанные с внедрением инновационных проектов на предприятиях питания.

Ключевые слова: инновации в индустрии питания; тенденции и проблемы развития индустрии питания; управление инновационными проектами.

Коды классификатора JEL: L66.

Инновации представляют собой совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных продуктов, к коммерческому использованию новых и улучшенных процессов и оборудования.

В центре экономического анализа обычно находятся инновации в производстве (технологические нововведения). Их можно классифицировать как инновации-процессы и инновации-продукты. При этом рассматривается взаимосвязь инновационного, научно-технического, технического уровней развития предприятия.

По нашему мнению, инновации (нововведения, новшества, изменения) возможны во всех сферах деятельности человека. Инновацию не следует ограничивать только сферой предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность, коммерческая по своей природе, подразумевает получение прибыли (дохода). Отношения же между людьми не ограничиваются только экономической сферой. Важное место в жизни людей занимают политические отношения, искусство, проблемы сохранения окружающей среды и т. д. т. е. то, что может быть отнесено к социальной сфере. Здесь возможны инновации, зачастую, кстати, имеющие последствия для экономики, что затем вполне может сказаться на развитии науки и техники.

Одна из систем классификации инноваций основана на влиянии нововведения на поведение социальной группы. Она широко применяется, например в маркетинге. Новшества в истинном смысле происходят в технологии потребления, прежде всего при введении новых товаров или их новых разновидностей. Инновационный товар прибавляет новую потребительскую активность в технологии потребления и является нововведением в этой технологии.

Питание является одной из основных услуг в технологии туристского обслуживания. Ресторанный бизнес создает условия для достижения социальных целей развития туризма. Люди нуждаются не только в насыщении едой, но и в общении друг с другом. Рестораны — одно из немногих мест на земле, где работают все наши органы чувств, вызывая общее ощущение удовольствия.

Туристская индустрия питания включает: рестораны, кафе, бары, столовые, фабрики-кухни, фабрики-заготовочные, буфеты, шашлычные, производственные магазины, киоски кулинарии и т. п. Данные предприятия находятся как в собственности туристских фирм, так и на правах аренды. Большинство из них «встроено» в туристско-гостиничный блок (гостиницу) и является их частью, реже данные предприятия работают в автономном (самостоятельном) режиме.

В зависимости от степени технической оснащенности, качества и объема предоставляемых услуг, месторасположения, цены, архитектурно-художественного оформления помещения, ассортимента продукции, степени автоматизации и других показателей предприятия туристской индустрии питания подразделяются на классы. Класс — отличительный признак предприятия питания, характеризующий уровень качества обслуживания.

Услуги, предоставляемые потребителям на предприятиях питания различных типов и классов подразделяются на:

- на услуги питания;
- услуги по изготовлению кулинарной продукции и кондитерских изделий;
- услуги по организации потребления и обслуживания;
- услуги по реализации кулинарной продукции;
- услуги по организации досуга;
- информационно-консультативные услуги;
- прочие услуги[2].

[2] ГОСТ Р 50764-95 «Услуги общественного питания».

© Романова Л. М., Баль Н.В., 2009

При организации питания туристов необходимо учитывать количество человек в группе. Для ускорения их обслуживания часто используют специальные формы организации питания: зал-экспресс, стол-экспресс, кейтеринг.

Основные инновационные направления в индустрии питания:

Инновации содержания продукта состоят в изменении традиционных меню. Помимо изначальной ориентации на несколько национальных кухонь, заведение ежегодно обновляет подбор блюд в меню каждой кухни до 60% и вводит как минимум одно новое направление. В 1990-е гг. обязательной была кавказская кухня, в 2000-е — мексиканская и американская, сегодня мода на японскую, юго-восточную и русскую. Осваивая новые направления, предприятие должно вкладывать дополнительные средства в обучение персонала, маркетинговую проработку, товарные остатки. Обновление меню затрагивает если не 100%, то 70–80% заведений питания всех категорий. Инновации содержания продукта означают изменения в технологии приготовления блюд. Сегодня только четверть заведений применяют новые технологии. Эти инновации приносят значительную прибыль (рентабельность в 2-3 раза выше), но требуют особой квалификации, высоких стандартов качества продуктов и общей культуры заведения.

Новые технологические линии, оборудование для залов, баров и, конечно, кухонь наиболее активно развиваемая инновация. В 2007 г. началось массовое техническое перевооружение предприятий питания. Доля затрат на оборудование достигла 25–30% при общих инвестициях 1,5 тыс. долларов на квадратный метр.

Автоматизированные системы учета — одна из самых успешных инноваций в секторе питания. Единые программы позволяют отслеживать полный цикл от принятия заказа в зале до передачи его на кухню и одновременного списания остатков продуктов. Существуют различные программные системы и техническое обеспечение, средняя стоимость которых колеблется в районе 10-20 тыс. долларов. Система *R-KeeperTM* V6 предназначена для организации высокотехнологичного кассового обслуживания ресторанов с любой формой оплаты. Пропускная способность системы позволяет использовать ее в крупных, максимально загруженных ресторанах.

Наиболее ощутимые результаты достигаются по следующим направлениям:

- максимальная скорость и простота работы персонала при обслуживании клиентов, что достигается минимальными затратами времени на оформление заказа и организацией сервис-печати в барах и кухнях;
- исключаются ошибки расчетов, поддерживается документальность операций на всех уровнях;
- наличие надежной системы защиты от несанкционированного доступа, использующей современные средства идентификации, с разделением полномочий на программном уровне;
- осуществление статистических расчетов по продажам;
- создание базы данных, которую могут использовать программы по учету движения продуктов на производстве, расчету зарплаты персонала и т. д.

Система *R-KeeperTM V6* работает на нескольких кассовых аппаратах, называемых станциями, объединенных в локальную вычислительную сеть. Максимальное количество станций, подключаемых в одну сеть, ограничивается характеристиками компьютерной сети. Станции по своему назначению и функциональным возможностям разделяются на четыре вида: станция кассира, станция официанта, станция бармена, станция менеджера.

Разработка инновационного проекта — длительный, дорогостоящий и очень рискованный процесс. Любой проект от возникновения идеи до полного своего завершения проходит через определенный ряд последовательных ступеней своего развития. При этом у каждого проекта можно выделить начальную (прединвестиционную) стадию, стадию реализации проекта и стадию завершения работ по проекту (инвестиционные). Это может показаться очевидным, но понятие жизненного цикла проекта является одним из важнейших для менеджера, поскольку именно текущая стадия определяет задачи и виды деятельности менеджера, используемые методики и инструментальные средства.

Инновационный цикл разработки и внедрения в практику туристского продукта включает следующие этапы: 1) исследование; 2) эксперимент; 3) обучение кадров для реализации новой услуги и технологической проработки процесса обслуживания; 4) организация рекламы и сбыта нового продукта.

Для процесса организации производства и всего производственного коллектива обновление продукции (услуг) характеризуется определенной двойственностью: с одной стороны, это объективно необходимое условие для развития, достижения успеха на потребительском рынке и обеспечения тем самым финансовой устойчивости предприятия, с другой — это источник появления значительных трудностей, связанных с необходимостью решения ряда сложных проблем на этапах подготовки и освоения производства новой продукции. Возникающие проблемы имеют различный характер, но несвоевременное или некачественное решение любой из них приводит к одинаковому результату — к дополнительным затратам или потере реальной возможности получения дополнительной прибыли.

Наиболее характерными из проблем являются следующие:

1. Необходимость определения и обеспечения своевременности:

- ♦ снятия с производства заменяемой продукции;
- ♦ подготовки (реорганизации) производства с учетом особенностей изготовления нового продукта, наращивания объемов его выпуска.

2. Развертывание выпуска новой продукции требует повышенных затрат на производство. Необходимо находить способы их возмещения для обеспечения рентабельности предприятия.

3. Конструктивно-технологические особенности новых продуктов практически всегда связаны с использованием новых материалов, комплектующих и т. п., что требует перестройки системы материально-технического обеспечения предприятия.

4. Необходимо переобучение или пополнение кадрового состава предприятия специалистами требуемых профессий с учетом специфики изготовления новых изделий.

5. Процесс обновления является переходным процессом со свойственными ему особенностями, а именно динамичностью производственных показателей и недетерминированностью или частичной детерминированно-

стью работ, выполняемых в этот период. Одна из характерных причин этого связана с тем, что именно в этот период наблюдается наиболее интенсивное изменение технической документации, связанное с ее последовательной отработкой [2].

Ресторанный бизнес в Краснодарском крае — малый бизнес, значительную долю местных заведений содержат индивидуальные предприниматели. Профессионально работающие на этом рынке компании можно пересчитать по пальцам. В крае много ресторанов национальных кухонь: китайской, японской, итальянской, вьетнамской, немецкой, венгерской, марокканской, индийской. Но практически все они — единичные точки, как сеть работают только суши-кафе «Минами» и кафе итальянской кухни *IL Tempo Pronto*.

Оборот общественного питания Сочи за 2008 г. составил 7136,4 млн рублей. В 2009 г. прогнозируется увеличение этого показателя до 9169,1 млн руб. Оправдаются ли оптимистичные прогнозы, будет зависеть от платежеспособного спроса сочинской аудитории [1]. На сегодняшний день по обороту предприятий общественного питания Сочи занимает 11-е место среди городов и районов Краснодарского края. По данным администрации Краснодарского края, всего на территории действуют 7500 ресторанов и кафе на 400 000 посадочных мест. Сеть общедоступных проектов представлена 210 ресторанами, 457 барами, 1 860 кафе, 1 561 закусочной, а также 2 384 столовыми (из них общедоступных — 97). В Центральном районе находится в общей сложности 19 полноценных точек общественного питания.

При этом на рынке почти нет демократичного фаст-фуда и кофеен, а средний чек в заведениях редко опускается ниже 500 рублей. Борясь за выживание, рестораторам приходится адаптировать концепции в итальянских заведениях. По мнению рестораторов края, будущее за демократичными семейными ресторанами, где средний чек будет от 200 от 400 рублей.

По ГОСТу, российские рестораны подразделяются на «первый», «высший» и «люкс» классы. В Москве используется европейская квалификация: *fast-food, casual dining* и *fine dining*. Первые представляют собой предприятия быстрого питания, вторые — демократичные рестораны, третьи — элитные рестораны и рестораны с авторской кухней. Ниша элитных ресторанов в ЮФО до сих пор свободна. По подсчетам, доля элитных ресторанов, расположенных в наиболее крупных городах округа, составляет менее 7% [3]. Элитный ресторан на Юге не дает такой прибыли, как, например, сеть кофеен или фаст-фуда, и скорее является хобби его хозяина. Таких энтузиастов в Южном федеральном округе пока единицы. Да и создать заведение высокого уровня довольно сложно.

Стоит отметить, что в городе очень мало сетевых проектов, причем местных сетей нет. Из тяжеловесов на рынке работают только «Макдоналдс», «Тинькофф» и «Кружка». Помимо сетевых проектов на рынке есть заведения, собственникам которых принадлежат рестораны в других регионах. Преимущественно освоением ресторанного рынка Сочи занимаются индивидуальные предприниматели. Но есть также и профессиональные компании, наиболее крупная из которых — «ГлобалГрупп». Есть также компания «Сочинские пляжи», в которую входят рестораны «Христофор Колумб», ресторан «Пиццерия», ресторанный комплекс «Европа», а также аквапарк и ночной клуб. Как правило, помимо ресторанов подобным компаниям принадлежат пансионаты, гостиницы или отели.

В связи с участием города Сочи в олимпийской гонке в 2005 г. была принята новая концепция развития потребительского рынка города. Согласно новой стратегии, индустрия общественного питания в Сочи должна развиваться в двух противоположных направлениях: в городе должны появиться рестораны премиального уровня и бистро с поточной линией. Акцент был сделан в первую очередь на франчайзинговую систему. Однако привлекать операторов на сегодняшний день получается пока не такими быстрыми темпами, как хотелось бы. Пути выхода в сложившейся ситуации — переход к кооперационной стратегии в ресторанном бизнесе. Данная стратегия, по нашему мнению, подходит в первую очередь для предприятий малого и среднего бизнеса в сфере туристского питания.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Воронина К.В.* Развитие индустрии общественного питания в Сочи // Торговое оборудование. 2008. Октябрь.
2. *Медынский В.Г.* Инновационный менеджмент : учебник. М: ИФРА-М,2008.
3. *Сергеев Д.* Южная редкость — элитные рестораны // Общепит: бизнес и искусство. 2008. № 2. С. 31–34.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ — ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА

Е.П. САВЧИШКИНА
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
аспирант
e-mail: savchischkina_e@mail.ru

В статье освещена эффективность деятельности гостиничных организаций. Рассмотрены особенности процесса управления персоналом, влияющего на уровень эффективности комплекса гостиничных услуг. Предложены основные направления работы с трудовыми ресурсами — ключевого фактора успеха в сфере гостеприимства.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства; эффективность; управление персоналом; качество обслуживания; грейдинг; мотивация; функциональная модель оценки менеджмента.

Коды классификатора JEL: L 84.

В условиях глобализации и интенсификации международных связей, туристских и миграционных потоков динамично развивающаяся индустрия гостеприимства превращается в катализатор ускоренного развития многих секторов «социальной экономики», формируя новые критерии эффективности работы гостиничных организаций. Становится очевидным, что в настоящее время в специфических условиях сферы услуг уже недостаточно различать только «эффективность результативную» (отражающую затратно-ресурсный подход) и «эффективность экономическую» (отражающую целеориентированный подход). Особую актуальность приобретает анализ обоснованности целей деятельности гостиниц, а также критериев эффективности, что переводит рассматриваемую проблему на более высокий уровень теоретического рассмотрения.

Эффективность сервисного предприятия, (прежде всего — гостиничной организации) можно исследовать с самых разных сторон: с точки зрения формирования затрат, планирования объема услуг, прибыли, реализации инвестиционных проектов и др. [1]. Вместе с тем анализ затрат, методов их распределения, составление и контроль выполнения смет и т. п. выступают необходимым и начальным этапом анализа общей эффективности сервисной организации.

Целесообразно учитывать также факторы внешнего и внутреннего характера, влияющие на результат, но при расчете экономической эффективности фактически не принимаемые во внимание. В этом случае нельзя абстрагироваться от социальных целей и интересов разных групп, которые причастны к деятельности гостиницы и влияют на уровень эффективности ее деятельности.

В литературе, при рассмотрении сферы гостеприимства, выделяют следующие группы, косвенно или прямо связанные с деятельностью гостиничных организаций: собственники предприятия, администрация; персонал; партнеры; потребители (постояльцы); налоговые органы. Жизненные цели и ценности у представителей указанных групп различны, но сходятся в необходимости прибыльного функционирования гостиницы и ее устойчивого развития. По-разному они видят способы достижения поставленной цели. К тому же каждая группа формирует свои, отличные от других, конкретные ожидания от эффективной деятельности гостиницы.

В условиях рыночной экономики, объективно предполагающей постоянное совершенствование процесса производства услуг, в силу действия факторов нестабильности и повышенного риска общим целям гостиничной организации отвечает менеджмент, направленный на рациональную организацию производства услуг, эффективное использование и координацию ресурсов предприятия, создание условий для успешной деятельности. На фоне усиления позиций крупных гостиничных цепей, повышения ценности малых гостиниц, обострение конкурентной борьбы и взаимозависимость субъектов рынка диктует необходимость учета менеджерами множества разнонаправленных запросов и ожиданий, импульсы которых исходят от потребителей с возрастающими требованиями к уровню сервиса, спектру дополнительных услуг, индивидуализацией интересов, партнеров, персонала и др. В связи с этим актуализируется вопрос об эффективности самой системы управления в гостиницах. Определить это можно по следующим направлениям: анализ и оценка организационно-технических мероприятий по совершенствованию управления; расчет общего эффекта работы коллектива и выделение в нем доли эффекта самой системы управления; оценка результатов деятельности функциональных подразделений; выявление результативности взаимодействия с контролирующими органами и др. [1].

Таким образом, эффективность деятельности организаций сферы гостеприимства зависит от качества управления различными ресурсами. В настоящее время одним из важнейших «сервисных» ресурсов является персонал, роль которого особенно возрастает в гостиницах, так как в них основным товаром является услуга, качество которой зависит от качества работы персонала — самой уязвимой и нестабильной составляющей успеха гостиничного бизнеса.

Однако сегодня отрасль гостеприимства в России испытывает острую потребность в кадрах. И это происходит в условиях, когда потенциальный и желаемый гость (в большинстве случаев — представитель среднего класса) становится все более многочисленным, платежеспособным и, соответственно, более требовательным к уровню сервиса, разнообразию предоставляемых услуг, индивидуализации интересов.

Проблема нехватки кадров усугубляется еще двумя объективными на настоящий момент факторами, к кото-

© Савчишкина Е. П., 2009

рым относятся — бурный количественный рост организаций гостеприимства (например, Ростовская область по количеству коллективных средств размещения занимает 2-е место в ЮФО, а по количеству размещенных лиц — 3-е место) и практически полное отсутствие отраслевой системы подготовки кадров требуемого качества.

Таблица 1

Гостиницы и аналогичные средства размещения в Ростовской области [4]

Показатель	Темп роста, %				
	2003 к 2002	2004 к 2003	2005 к 2004	2006 к 2005	2007 к 2006
Число гостиниц	105	101	128	128	145
Их единовременная вместимость, мест	96	101	139	113	108

Увеличение туристского потока и средств размещения как в Ростовской области, так и в целом по России требуют наличия квалифицированных специалистов. Сегодня сектор профессионального и высшего образования не вполне соответствует потребностям индустрии туризма и гостеприимства. Учитывая, что в среднесрочной перспективе при имеющейся положительной динамике развития туристской инфраструктуры только в гостиничном секторе по рабочим специальностям потребуется более 1,5 тыс. человек, необходимо качественное изменение ситуации.

Кроме образовательной проблемы, почти повсеместно наблюдаются слабые знания и навыки практической работы менеджмента в области управления персоналом. Более того, даже само это понятие отождествляют с операционным управлением бизнес-процессами.

Управление персоналом направлено на решение двух взаимосвязанных и взаимообусловленных задач: формирование у персонала клиентоориентированного подхода к выполнению своих обязанностей и формирование лояльного отношения к предприятию и его руководству. Если их удается решить, хотя бы частично, то минимизируется отрицательная зависимость эффективности протекания бизнес-процессов от так называемого человеческого фактора, а это, в свою очередь, ведет к существенному повышению доходности предприятия.

Опыт показывает, что работа с персоналом должна строиться по четырем основным направлениям: администрирование и организационная работа, обучение и повышение квалификации, мотивация и стимулирование, работа по устранению злоупотреблений. Исследования показывают, что 20–30% роста производительности труда обеспечиваются более продуктивной работой персонала. В условиях жесткой конкурентной борьбы они зачастую могут оказаться решающими для выживания предприятия через завоевание и поддержку лояльности гостей. Одно из средств достижения этой цели — администрирование, принципами которого являются: четкость организации; непрерывность внимания; твердость в принципах и гибкость в методах их реализации; разработка и внедрение должных инструкций (работающих); регулярные разъяснения содержания и необходимости пунктов инструкций, контроль знаний; регулярное проведение коротких тематических собраний и тренингов по различным вопросам организации работы; постоянный и разнообразный контроль выполнения должностных обязанностей, в том числе инкогнито; внедрение и ведение таблицы штрафных и поощрительных баллов по результатам контроля выполнения должностных инструкций.

Исследования показывают, что инвестиции в обучение сотрудников приносят доход до 1000% в течение первых двух лет [3]. К основным принципам решения данной проблемы можно отнести: знание профильного рынка труда в своем регионе; непрерывность совершенствования; документальное подтверждение квалификации; целенаправленность; ориентация на обслуживание гостей; разработка и внедрение учебной программы ориентации и адаптации нового сотрудника; наставничество, стажерство; 10–20-минутные тренинги; создание и поддержка кадрового резерва; применение наглядных пособий; заблаговременный подбор в профильных вузах; стимулирование самообучения; обучение на рабочем месте; платные стажировки на других предприятиях; программа индивидуального роста каждого перспективного сотрудника; постоянная забота о кадровом резерве. Например, в Ростовской области (в соответствии с постановлением администрации области) объявлен прием заявлений на повышение квалификации и подготовку кадров по специальностям в сфере туризма и гостиничного хозяйства. На эти цели из областного бюджета предполагается направить 600 тыс. рублей. В долевом соотношении это будет выглядеть следующим образом: 80% стоимости оплачивается из средств бюджета; 20% — самим гражданином либо его работодателем. Такой опыт господдержки образования граждан уже имеется на примере реализации Губернаторской программы подготовки управленческих кадров для малого бизнеса. С целью повышения профессионального мастерства и компетентности специалистов индустрии туризма и гостеприимства Минэкономики области организовало 9 семинаров, в которых приняло участие около 180 специалистов из 15 муниципальных образований. Опыт 2008 г. показал необходимость продолжения практики проведения специализированных семинаров по внедрению принципов он-лайн бронирования и другим темам, а также мастер-классов и тренингов для экскурсоводов и гидов-переводчиков [6].

Процесс управления персоналом гостиницы также должен быть ориентирован на обеспечение условий для инициативной и творческой деятельности работников с учетом их индивидуальных особенностей и профессиональных навыков, создание набора материальных и нематериальных (социальных) стимулов, так как на современном этапе гостиничная индустрия представляет сферу активной социальной интеракции больших и малых групп. В данном контексте особую актуальность приобретают вопросы эффективного управления персоналом, особенно — за счет его мотивации (в зависимости от принадлежности сотрудника гостиницы к определенному типу личности на основе социальной типологии личности работника). Последняя держится на трех составляющих:

— «хочу» (отражает материальные и моральные потребности личности, внутреннюю мотивацию человека и является движущей силой его деятельности), это — естественные социальные потребности и мотивы в стремлении к развитию личности и материальному благосостоянию);

— «знаю» (характеризует умственный потенциал работника в виде накопленных гипотез, моделей, схем, теорий методов, ощущений, представлений), знания образуют информационный опыт человечества, которым овладевает конкретная личность в процессе образования;
— «умею» (отражает рациональный опыт человека в виде совокупных приемов, навыков, методик, способов, технологий осуществления деятельности).

Знание социального типа (всего различают 8 типов) каждого сотрудника позволяет руководителю определить уровень их потребностей, стимулы к труду, способы мотивирования, а также результаты труда и на основе этого разработать индивидуальную мотивационную программу для каждого работника.

Таблица 2

Типы работников в зависимости от социальной типологии личности

Работник А	Работник В	Работник Д	Работник Ж
Хочу +	Хочу +	Хочу –	Хочу –
Знаю +	Знаю –	Знаю +	Знаю –
Умею +	Умею +	Умею +	Умею +
Работник Б	Работник Г	Работник Е	Работник З
Хочу +	Хочу +	Хочу –	Хочу –
Знаю +	Знаю –	Знаю +	Знаю –
Умею –	Умею +	Умею –	Умею –

Примечание. «+» — да, «–» — нет.

Из табл. 2 следует, что идеальным вариантом работника является тип А, который предполагает наличие высоких духовных и материальных потребностей, самомотивации и самовыражения и обеспечивает высокие производительность и качество труда. Этот тип персонала нуждается в поддержке руководства и обеспечении хороших условий труда в организации. По данным исследователей, удельный вес людей данного типа не превышает 15–20% общей численности трудового коллектива. Его полным антиподом является тип З, который имеет низкий уровень духовных и материальных потребностей и может работать только под жестким контролем и при условии административного принуждения к труду. Их число в организации зависит от ее экономического состояния, социально-психологического климата, уровня трудовой дисциплины и текучести кадров. Между этими двумя диаметрально противоположными типами работников находятся еще шесть дополнительных типов, которые характеризуют различные уровни потребностей, профессиональных знаний и умений людей. Они составляют большую часть общества и персонала организаций гостиничной сферы и нуждаются в постоянном и всестороннем развитии путем воспитания и обучения [5].

В условиях нарастающей конкуренции руководителями гостиничных организаций все более востребованным становится грейдирование — методика управления персоналом, охватывающая такие области, как материальное стимулирование, оценка содержания сложности труда на рабочих местах, оценка эффективности деятельности персонала, карьерный рост и др.

Грейд (англ. *grade* — степень, класс) — группа должностей, обладающих примерно одинаковой ценностью для компании. Количество грейдов может варьировать от 5–7 до 20. Каждому грейду соответствуют определенный размер оклада или «вилка окладов», которые могут периодически пересматриваться, но сама система грейдов остается неизменной. Внедрение системы грейдов будет способствовать достижению бизнес-целей организации и реализации стратегии; получению максимальной отдачи от инвестиций в персонал, привлечению и удержанию лучших специалистов.

К принципам, которые должны быть положены в основу решения задач мотивации и стимулирования персонала относятся: объективность, поощрение; «привязка» к обороту; соревновательность; измеримость качества работы; фирменный стиль, значимость бренда, единство и общность коллектива; коммуникабельность и доступность руководства; пример для подражания; подведение итогов работы; разработка и внедрение «Этического кодекса»; поощрение и стимулирование инновационных предложений персонала; ежемесячный опрос персонала; заключение недельных договоров с контактным персоналом; премирование при подведении итогов за период; применение накопительных бонусов; применение консумации (используется обычно для стимулирования продаж особых товаров и услуг) и т. п.

В работе с персоналом по преодолению злоупотреблений, перечень которых постоянно пополняется, необходимо соблюдать ряд основополагающих принципов, а именно: предотвращение; объективность; многообразие и регулярность контроля; регулярность мониторинга рынка поставок (как минимум, один раз в квартал по наиболее важным для предприятия позициям); персональная ответственность. Перечисленные принципы должны реализовываться в конкретных методах и формах работы. К таковым относятся: внедрение системы автоматизированного управления; постоянный анализ основных бизнес-процессов на предмет выявления возможностей для злоупотреблений; разработка и применение специальных «выявляющих» численных показателей (например, отношение выручки с номерного фонда к выручке ресторана, взятое за сутки); штрафные санкции при недостачах и обязательно для всех причастных, даже косвенно; расчеты с гостями только на основании счета (рекомендуется по возможности ограничивать круг лиц, которые будут иметь право оформлять и выдавать гостю); внезапные проверки (инвентаризации) по наиболее ходовым позициям, в первую очередь на точках продаж ресторана типа «бар» (трудно реализуется без автоматизированной системы); заключение договоров с сотрудниками (в договоре прописывается ответственность сотрудника за те или иные материальные ценности

и/или действия, наносящие ущерб гостинице); жесткая система делегирования прав доступа (в первую очередь это касается информационных ресурсов); применение видеонаблюдения; независимая служба безопасности [3].

Практическую ценность в качестве инструмента оценки менеджмента в сфере гостеприимства имеет функциональная модель оценки менеджмента (ФМОМ), которая позволяет решить следующие задачи: выявление причин несоответствия, анализ категорий, где прослеживаются максимальные расхождения в оценке, установление более тесного контакта с персоналом, определение степени удовлетворенности работников заключается в возможности ее применения другими гостиничными организациями. В ФМОМ (разработка которой ведется с 2003 г. Д.В. Масловым совместно с профессором П. Ватсоном и доктором Н. Челеще) лежат шесть основных функций управленческой деятельности: прогнозирование/планирование; организация (как процесс); мотивация; контроль; координация; коммуникация [2].

Современные реалии диктуют необходимость комплексного введения руководителями гостиничных организаций в практику рассмотренных направлений управления персоналом — социально ориентированного управления, не только не противоречащего экономическим целям гостиниц, но и являющегося реальным эффективным механизмом решения таких задач, как достижение конкурентоспособности, адаптация к динамичной внешней среде, реализация стратегии развития предприятия, удовлетворение потребностей персонала и постояльцев гостиницы, способствующих в целом повышению уровня эффективности гостиничного продукта, что тождественно повышению эффективности деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аванесова Г.А.* Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент / учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2004.
2. Диагностика системы управления по критериям функциональной модели оценки менеджмента // Все о качестве. Отечественные разработки. Конкурентоспособность, надежность оценки управления. № 6 (51). 2007. С. 33–50.
3. *Сирый В.* Как предотвратить злоупотребления персонала // Гостиничное дело. 2008. Май. С. 53–57.
4. Статистический бюллетень. Гостиничные организации Ростовской области в 2007 году / Ростов н/Д, 2008.
5. *Чудновский, А.Д., Жукова М.А.* Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве: учеб. пособие / М.: КНОРУС, 2005.
6. www.donland.ru.

ТОЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТОВ ПРИ ОБОСНОВАНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.Ю. СИЛЬЧЕНКО

Межрегиональная инспекция Федеральной налоговой службы России
по Южному федеральному округу, г. Ростов-на-Дону,
главный госналогинспектор отдела контроля налоговых органов
e-mail: antonova23@rambler.ru

Рассмотрены особенности оценки точности расчета экономических параметров в производственных системах. Обоснована целесообразность установления оптимального уровня точности приборов для измерения расходования ресурсов.

Ключевые слова: экономические параметры; производственные системы; расходование ресурсов; точность.

Коды классификатора JEL: M11, M21.

Любой экономический показатель характеризует определенное свойство объекта, системы или процесса. Каждый показатель выполняет определенную оценочно-аналитическую функцию, имеет определенное назначение отражать те или иные экономические связи. По мнению А.П. Ковалева [2], точность определения технико-экономических показателей должна исследоваться с позиций функционального подхода.

Очевидно, что чем лучше в методологическом смысле технико-экономический показатель отражает действительные количественные отношения и связи в экономических явлениях, тем выше его достоверность, которая зависит от достоверности его составляющих и правильности методологии его исчисления.

Точность определения экономических показателей характеризуется степенью приближения результата расчета к действительному значению исследуемого показателя. Истинное значение показателя остается неизвестным вследствие отсутствия «идеальных» методов расчета и измерения и непрерывной варьируемости показателя из-за определенной нестабильности процессов. Поэтому на практике погрешность оценки можно определить приближенно. В этом случае истинное значение показателя заменяется действительным или фактическим, полученным при помощи более точных методов измерения и расчета.

Фактические показатели принимаются в качестве истинных величин, однако эта операция требует определенных методических уточнений. Фактические данные, как правило, неустойчивы, это вызвано неустойчивостью процессов в производственных системах. В результате для одинаковых (подобных) технологий в разных производственных системах получаются разные данные об экономических показателях, различающиеся весьма существенно. Поэтому при анализе точности экономических расчетов в качестве истинного, как правило, берется не просто фактически получаемое значение, а величина наиболее вероятная, наиболее типичная при некоторых условиях, «очищенная» от нехарактерных, специфических влияний ряда факторов [2]. Поэтому любой фактический показатель нуждается в анализе и проверке на репрезентативность, т. е. на «представительность» в качестве эталонного.

Хаотично действующие факторы в производственной деятельности вызывают случайные погрешности в оценке экономических показателей. Но наряду с этими факторами имеются еще факторы, возникающие во времени. К ним относятся, в частности, происходящие процессы морального старения и физического износа техники, изменения цен, норм и нормативов и т. д. Эти факторы служат источником систематических ошибок, которые в технико-экономических расчетах бывают весьма значительны.

В зависимости от причин или источников возникновения случайные погрешности оценки экономических показателей подразделяют на две группы: погрешности от неустойчивости различных процессов (технологических, транспортных, сбытовых и др.), влияющих на величину показателя, и погрешности вычислений и измерений [1].

Первая группа погрешностей проявляется, главным образом, через погрешности технических параметров, например, непостоянство технологических параметров производственных процессов, непостоянство длительности бизнес-процессов, колебания размеров оборотных активов.

Вторая группа погрешностей включает:

1. Погрешности, вызванные неадекватностью расчетных методов и математических моделей, приблизительным отображением с их помощью реальных явлений.
2. Погрешности косвенных измерений, вызванные неточностью различной измерительной аппаратуры.
3. Ошибки вычислительных операций.

Не существует «идеально» точных математических моделей, невозможно (или нецелесообразно) многократное повторение расчетов и т. п.

Погрешность любого экономического показателя, оцениваемого каким-либо методом, легко определяется, если имеется более точный метод расчета, который условно принимается за «эталонный». Тогда абсолютная погрешность находится как разность между результатами точного и приближенного расчетов.

Как отмечает А.П. Ковалев, более сложный случай, когда для проверки точности полученной оценки экономического показателя невозможно найти точный метод измерения показателя. В этом случае суммарная погреш-

© Сильченко Т. Ю., 2009

ность может быть выявлена на основе вероятностного аналитического подхода, заключающегося в построении моделей ошибок, исследовании погрешностей исходных данных, погрешностей, привносимых из-за упрощенности математических моделей и несовершенства вычислительных операций. При аналитическом подходе суммарная погрешность показателя синтезируется из погрешностей отдельных его составляющих [2].

С понятием точности тесно связано понятие устойчивости и соответственно чувствительности (неустойчивости) показателя. Понятия устойчивости и чувствительности многоаспектны [3]. Чувствительность — это свойство показателя (или его модели) реагировать на изменения или ошибки исходных данных. Разные методы (модели) определения показателей обеспечивают разную степень чувствительности. Чем грубее расчетный метод, тем меньше чувствительность оцениваемого результата. Важно, чтобы методы определения показателей обеспечивали избирательную чувствительность, т. е. результат должен «улавливать» влияние основных факторов и быть устойчивым по отношению к второстепенным. Чувствительность оценки должна отвечать в первую очередь назначению показателя и задаче его расчета. Например, известный прием выделения изменяющихся статей затрат при расчете экономического эффекта от внедрения нового технического решения имеет целью именно повышение чувствительности этого показателя к последствиям вносимых усовершенствований.

Наряду с этим имеется ряд показателей, для которых актуальна обратная задача — обеспечение устойчивости, когда изменения или ошибки факторов-аргументов либо вообще не сказываются на величине показателя, либо вызывают его изменение в небольших, допустимых пределах [3].

Метод расчета экономических показателей должен обладать определенной надежностью, т. е. гарантировать с достаточной вероятностью правильность получаемого результата в допустимых границах. Надежность характеризуется вероятностью, с которой возможно рассеяние оценки показателя в пределах поля допуска. Таким образом, надежность есть важный аспект проблемы точности.

Технико-экономические показатели, как и технические параметры, являются числами приближенными, а осуществляемые над ними операции — приближенными вычислениями. Теоретическая абсолютная погрешность любого приближенного числа — это разность между истинным (точным) значением числа и его приближенной оценкой. Установить теоретическую абсолютную погрешность практически невозможно, так как неизвестно точное значение числа. Поэтому при анализе точности используют либо предельную абсолютную погрешность, либо вероятную абсолютную погрешность. Получаемые в этом случае оценки погрешностей могут оказаться слишком завышенными. В математической статистике теории ошибок измерений оценивают вероятные абсолютные погрешности, которые приближаются к теоретическим погрешностям с некоторой доверительной вероятностью.

Как правило, экономический расчет дает единственную оценку показателя в виде некоторого числа, т. е. некоторой точки вещественной оси. Такие оценки в статистике называют точечными или разовыми. Абсолютную погрешность точечной оценки показателя Δ измеряют половиной так называемого доверительного интервала, который накрывает значение оцениваемого показателя с заданной вероятностью. Чем выше требование надежности к оцениваемому результату расчета, тем ближе выбирается значение вероятности к единице.

Если допустить, что распределение вероятностей для точечной оценки показателя x приблизительно нормальное, то половина ширины доверительного интервала может быть получена исходя из среднего квадратического отклонения σ:

$$\Delta = t_p \sigma,$$

где t_p — статистический коэффициент, зависящий от доверительной вероятности P.

Исследования М.И. Ипатова и А.П.Ковалева показали, что погрешности исходных данных при расчете экономических параметров вызывают значительную величину доверительного интервала и даже при $P = 0{,}3$ нельзя быть полностью уверенным в получении надежного значения [1, 5].

Если речь идет не о точечной (разовой) оценке, а о среднем значении случайной величины $\bar{x}$, рассчитанной по данным однородной выборки объемом n, то половина доверительного интервала равна:

$$\Lambda_{\bar{x}} = \frac{t_p \sigma}{\sqrt{n}}.$$

Назначение доверительной вероятности при выполнении экономических расчетов зависит от содержания конкретной задачи, условий ее осуществления и субъективных особенностей лица, принимающего решение.

Абсолютная погрешность недостаточна для характеристики точности вычисления. Поэтому часто для представления точности оценивают относительную погрешность.

Относительная погрешность σ_x представляет собой отношение абсолютной погрешности Δ_x к абсолютному значению оцениваемого показателя x :

$$\sigma_x = \frac{\Delta_x}{x}.$$

В теории приближенных вычислений относительную погрешность рассчитывают по отношению не к вычисленной величине показателя, а к его приближенной оценке по недостатку и называют предельной относительной погрешностью:

$$\sigma_{\text{пр}x} = \frac{\Delta_x}{x - \Delta_x}.$$

В случае, если абсолютная ошибка значительно меньше абсолютной величины показателя, то $\sigma_x \approx \sigma_{\text{пр}x}$.

Однако при больших абсолютных погрешностях результаты относительной погрешности по вышеприведенным формулам будут существенно различаться.

На практике ни абсолютная, ни относительная погрешности не дают полного представления о достигнутой степени точности измерения или расчета показателя. Для всестороннего анализа вопроса точности необходимо

исходить из оптимального уровня допустимых погрешностей, реально достижимых и целесообразных при существующей нестабильности производства, точности измерительных и расчетных методов и средств.

Отклонение оцененного значения показателя от действительного неизбежно, но при этом не должен нарушаться принципиальный вывод об экономической целесообразности принятого решения, т. е. погрешность расчета должна находиться в допустимых пределах. Отсюда происходит такое понятие, как экономический допуск или допустимые погрешности экономического показателя [2].

Примечательно, что проблема недостаточной точности экономических параметров затрагивалась многими исследователями. Эта особенность экономических показателей противопоставлялась достаточной строгости показателей, характерных для естественных и технических наук. Достаточно вспомнить утверждение В.Г. Афанасьева: «Необходимым условием научного управления, является подход к общественным явлениям со столь же точными и строгими критериями, как и к явлениям природы. Не случайно поэтому в познании и управлении общественными процессами в настоящее время все большее значение приобретают… методы естественных, точных наук» [1]. В этом смысле экономическая наука не является исключением.

Такой этот подход не противоречит воззрениям классиков экономики на сущность экономической методологии. Достаточно вспомнить о взглядах М.Фридмена [9], утверждавшего, что экономическая теория может быть точной и объективной в той же степени, что и естественные науки.

Многие экономисты, системотехники, инженеры отмечают еще одну причину, по которой желательно введение в экономику некоторой дополнительной системы мер, в какой-то степени компенсирующей недостатки чисто денежной оценки. Наиболее полно и ясно по этому поводу сделал заключение А. Холл в своей работе [10]: «Большим техническим пороком системы рыночных цен является неустойчивость денежной единицы. Физик не потерпел бы мерительной линейки, сделанной из резины. Но лишь немногие, помимо экономистов, представляют себе в полной мере последствия изменчивости денежной единицы. Эти последствия и связанная с ними путаница поистине бесконечны. Результаты сбивают с толку самих бухгалтеров, публику, акционеров и правительство».

В рассматриваемом контексте интересны работы Г. Одума [5], в которых рассматривается ряд логически взаимосвязанных проблем, устанавливая отношения между энергией, экологией, экономическим ростом. Он доказывает, что изучение экономических процессов только через обращение денег является столь же неполным, как и изучение природных явлений только через минеральные циклы.

Этот недостаток может быть преодолен путем применения информационно-экономического подхода, который, кроме прочего, позволяет заметно продвинуться в решении проблемы моделирования производственных систем. В этом случае их модели формируются для количественного описания процессов управления и сопутствующих им понятий: цель, поведение, развитие, устойчивость, оптимальность, экономические показатели производственных систем представляются в виде отношения информационных и стоимостных факторов типа: «стоимость продукта производства — стоимость использованной информации», «стоимость информации — стоимость других ресурсов».

Вышеописанные аспекты тесно связаны с особым местом финансовых показателей в общей системе функционирования предприятия в целом и в обеспечении его устойчивости, в частности. В большинстве работ финансовая стабильность предприятия рассматривается как отдельный (часто главенствующий) фактор, наряду с производственно-хозяйственной деятельностью, технологическим потенциалом и т. д. На наш взгляд, такой подход не вполне корректен. Финансовое состояние предприятия является следствием, с одной стороны, его производственно-хозяйственной деятельности, с другой — внешнего окружения (которому производственно-хозяйственная деятельность предприятия должна быть адекватна). Кроме того, финансовые показатели по сути своей являются одним из многочисленных информационных ресурсов, доступных предприятию, и должны рассматриваться как часть общей ресурсной системы. Такой подход не противоречит фундаментальным основам современной рыночной экономики. Достаточно вспомнить мнение П. Самуэльсона [7] о том, что финансы не являются производственным ресурсом, ибо не участвуют в процессе производства непосредственно. Из этого следует, что финансовые показатели функционирования производственных систем не должны рассматриваться изолированно при построении и анализе ее параметрической модели.

Изучение реальных параметров производственной системы является основной процедурой при диагностике ее состояния. Вопросы диагностики важны, в числе прочего, ввиду необходимости выявления кризисного (предкризисного) состояния предприятия и связаны с проблемой оценки и обеспечения устойчивости функционирования предприятия. При проведении диагностической оценки системы необходимо сопоставлять фактическое состояние ее параметров с определенной нормой, определение которой также представляет собой достаточно сложную методологическую задачу. Вопросы диагностики производственной системы в целом и установления параметрических норм, в частности, в той или иной мере рассмотрены в известных работах [8]. В этой работе понятие «норма» определяется как «эффективное функционирование предприятия в пределах некоторых заданных параметров, определяющих эту норму». Рациональное функционирование в этой работе рассматривается как «нижний предел эффективного состояния в пределах нормы, преодолевая которое производственная система функционирует неэффективно и, следовательно, нерационально». «Нормальное» состояние системы, т. е. состояние, которое чаще всего принимают за норму, — это состояние временного равновесия, которое, однако, может плавно и заданным образом изменяться. Однако поскольку любая производственная система является системой развивающейся, то нормы функционирования, используемые для управления ею, являются изменяемыми.

Кроме этого, возможно дискретное изменение норм, обусловленное существенными изменениями во внешнем окружении производственной системы. Такие изменения могут быть запланированными (ожидаемыми) или внезапными. Очевидно, что принципиальные отличия одних от других в разной информационной обеспеченности процесса внешних изменений и, соответственно, изменения норм.

Не менее важной проблемой является проблема сохранности данных (информации вообще) в неискаженном виде внутри производственной системы. Она актуальна не только в плане работы с информационными потоками, но и в более широком управленческом понимании этого вопроса. Любые отклонения функционирования

системы от запланированных параметров, сбои в ее работе, невыполнение плановых заданий в конечном счете связаны с нарушениями в прохождении и утратой информации. Это может быть обусловлено неточностями информации, содержащейся в планах и нормативах, неблагоприятным стечением внешних обстоятельств, недостатком (отсутствием) входящей информации и ее искажениями, квалификационным (тезаурусным) несовершенством менеджеров, менеджерскими упущениями внутри системы.

В практике технико-экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности методы точностного анализа, разработанные более 20 лет назад [1], еще не получили широкого распространения, что можно объяснить недостаточной теоретической проработкой этой проблемы, сложностью и трудоемкостью вычислений вероятностных характеристик, отсутствием в ряде случаев представительной выборки случайных величин исходных параметров.

Основная задача точностного анализа заключается в том, чтобы на основе сведений о погрешностях исходных данных путем исследования математических моделей, входящих в расчетный алгоритм, определить погрешность оцениваемого технико-экономического показателя. В то же время может решаться и обратная задача, когда находятся допустимые погрешности параметров-аргументов по заданной предельной погрешности экономического показателя.

С точки зрения математической структуры, большинство экономических показателей являются суммарными или разностными. Такие показатели, как себестоимость, трудоемкость и другие, относятся к категории суммарных, они получаются суммированием компонентов, характеризующих расход различных ресурсов. Если абсолютная погрешность суммарного показателя всегда возрастает по мере увеличения числа слагаемых, то его относительная погрешность может существенно снижаться. В теории ошибок приближенных вычислений доказывается теорема о том, что относительная погрешность суммы заключена между наименьшей и наибольшей относительными погрешностями слагаемых. Повышение точности суммарного показателя обеспечивается как уменьшением ошибки в оценке отдельных слагаемых, так и приближением точностной и компонентной структур друг к другу.

Так как повышение точности сопряжено всегда с дополнительным расходованием ресурсов (в том числе затратами на создание или модернизацию измерительных систем), необходимо на каждом этапе работ выявлять те компоненты, которые непосредственно лимитируют точность суммарного показателя.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев В.Г.* Научное управление обществом. М.: Госполитиздат, 1973.
2. *Ковалев А.П.* Обеспечение экономичности разрабатываемых изделий машиностроения. М.: Машиностроение, 1986.
3. *Ковалев А.П., Рыжова В.В.* Основы стоимостного анализа. М.: Финансы и статистика, 2007.
4. *Маевский В.И.* Опасное несоответствие // Независимая газета. 2000. 18 августа; http://www.ng.ru/economics/2000-08-18/4_danger.html.
5. *Одум Г., Одум Э.* Энергетический базис человека и природы. М.: Прогресс, 1978.
6. *Орлов А.И.* Устойчивость в социально-экономических моделях. М.: Наука, 1979.
7. *Самуэльсон П.* Экономика. М.: Алгон, 1992.
8. *Сербиновский Б.Ю.* Теория и методы диагностики производственных систем. Новочеркасск: ЮРГТУ(НПИ), 2000.
9. *Фридмен. М.* Если бы деньги заговорили. М.: Дело, 1999.
10. *Холл А.* Опыт методологии для системотехники. М.: Сов. радио, 1975.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Н.Г. ОВЧИННИКОВА

Ростовский государственный строительный университет,
докторант, кандидат экономических наук, доцент
344022, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

Приводятся результаты исследования проблемы становления сельскохозяйственного землепользования. Рассматриваются вопросы земельной собственности при формировании капиталистического производства.

Ключевые слова: земля; земельная рента; экономические отношения; рыночная экономика.

Коды классификатора JEL: Q13, Q15.

Использование земли как всеобщего средства производства напрямую зависит от социально-экономических, природных, организационно-технических и других факторов. Однако главными из них являются социально-экономические. Сложившаяся система экономического развития регионов и страны в целом, а также отдельных территориальных образований определяет характер новых земельных отношений, адекватных рыночной экономике, которые в конечном итоге определяют — кому принадлежит земля и кто является ее собственником.

Земля на протяжении веков являлась основным объектом классовой борьбы между крупными землевладельцами и огромной массой безземельных крестьян. По этому поводу К. Маркс писал, что «земельная собственность, первоначальный источник всякого богатства, стала великой проблемой, от решения которой зависит будущее рабочего класса» [1]. Источником получения доходов выступает земельная рента, которая присваивается землевладельцем, имеющим безраздельное право собственности на землю. При этом частному собственнику важно знать, как и где будет использована земля, с каким эффектом и будет ли при этом обеспечен максимум дохода.

Во всех общественных формациях право собственности на землю всегда отражало совокупность экономических отношений. При рабовладельческом строе аграрный вопрос основывался на собственности рабовладельца не только на рабов, но и на землю и средства производства. Феодальный способ производства утверждал право феодала на землю и зависимость крестьян от землевладельцев. При формировании капиталистического общества право собственности на землю подразделяются между государством, крупными землевладельцами и частными лицами. Значительно возрастает оборотоспособность земли путем купли-продажи и аренды земельного участка.

В дореволюционной России (вплоть до 1917 г.) имело место вотчинное и поместное, монастырское и церковное, дворцовое и государственное (казенное), а также крестьянское землевладение и землепользование. Например, до революции основную массу земель Ростовской области составляло казачье общинное землепользование, которое распределялось между казачьими станицами и хуторами, при этом земля, находящаяся в общине, не подвергалась отчуждению.

Интенсификация сельского хозяйства, внедрение в производство машин требовали формирования крупных земельных массивов, что оказало влияние на возникновение новых видов землевладений. В конечном итоге капитализация ведения сельского хозяйства привела к увеличению размеров землевладений бывших помещиков, промышленников и других крупных землевладельцев, в то же время большинство крестьян оставались малоземельными и вынуждены были вести свое хозяйство на основе создания общинного землепользования.

По занимаемой территории эти станицы-общины имели большие размеры и были чрезвычайно громоздки: Новочеркасская занимала 254,3 тыс. га, Вешенская — 230,8 тыс. га и т. д.

Основными недостатками казачьего общинного землепользования были большая чересполосица, длинноземелье, чрезмерная разбросанность участков.

Крестьяне-бедняки значительно меньше были обеспечены землей. Наделы были доведены до такого минимума, что само их существование было бы невозможным, если бы не имелось купчих земель и арендного фонда (а 25% крестьянских хозяйств совсем не имели пахотной земли).

Наиболее распространенной была чересполосная форма крестьянского землепользования. Пахотная земля находилась порой недалеко от крестьянских поселений, а земельные наделы состояли из большого количества клочков. Нетрудно представить, с какими тяжестями было сопряжено использование этих земель.

Характер сельскохозяйственного производства на территории области в дореволюционный период отличался крайне примитивным ведением полевого хозяйства и применения севооборотов. Крестьяне не имели машин, удобрений и других средств, чтобы правильно обрабатывать и использовать землю. Ее обрабатывали сохой, косулей и деревянным плугом. Широкое распространение имел сев «наволоком» (под деревянную борону, без вспашки). Севооборотам практически не придавалось никакого значения, сеяли как попало: после пшеницы — ячмень, потом опять пшеницу и т. д. Урожайность зерновых культур была очень низкой и составляла в среднем за 1909–1913 гг. 6,7 ц/га.

Большое количество мелкополосных крестьянских наделов, бесчисленное количество меж, дорог и тропинок способствовало увеличению поверхностного стока, усилению эрозии, в результате чего большие массивы земель покрывались густой сетью промоин и оврагов.

© Овчинникова Н. Г., 2009

Наукой и практикой убедительно доказано, что послереволюционное развитие неизбежно привело к перераспределению земель не только по отраслям и формам хозяйствования, но и по видам и формам земельной собственности, что привело к полной национализации земельных ресурсов.

Так, Декретом о земле, принятым на II съезде Советов 8 ноября 1917 г., в России стране отменялась частная собственность на землю, которая передавалась в пользование в форме единоличного крестьянского землепользования.

На начальном этапе национализации земли земельное законодательство предусматривало ликвидацию не только помещичьего и другого крупного землевладения, но и создание условий для обобществления землепользования и организации индивидуальных и коллективных крестьянских хозяйств на новой основе.

Поскольку в процессе национализации земля стала общенародным достоянием и предназначалась для использования в интересах всего народа, т. е. ее непосредственных землепользователей, то каждый член общества получил равные возможности на ее использование.

Изучение этого вопроса показало, что в экономической литературе советского периода общенародная собственность на землю отождествлялась с государственной. По нашему мнению, такой подход был неправомерен в силу того, что если земля при ее национализации стала общенародной собственностью, то никакой другой собственности на главное средство производства в сельском хозяйстве не должно было быть.

Поскольку государство выступало как персонифицированный представитель интересов всего общества, как ассоциация производителей, то владение и управление земельными ресурсами стало осуществляться на государственных началах. Поэтому государство стало выступать не только как властный орган, но и как собственник земли. Следует отметить, что в тот период сложились разные уровни присвоения: собственность и пользование. Собственник, т. е. государство, сосредоточило в своих руках все функции распоряжения земельными ресурсами и обладало монопольным правом присвоения; землепользователь (бывшие колхозы, совхозы) был ограничен в этих функциях и результаты от использования земли присваивал лишь частично, причем, создавая условия для формирования объектов присвоения, сам не участвовал в присвоении добавочного продукта.

Признавая государственную собственность на землю в форме общенародной, которая выражает принадлежность земли как материального объекта субъекту — в лице государства, надо было наравне с этим признать существование колхозно-кооперативной и личной собственности на землю. В противном случае государство приобретало полное право на владение и пользование землей и на основе купли-продажи внедрение арендных отношений запрещалось, что, на первый взгляд, противоречило принципам и содержанию общенародной собственности на землю. Такое противоречие было связано с тем, что общенародная собственность получила полное огосударствление и не имела своего дальнейшего развития.

Вместе с тем, по нашему мнению, общенародная собственность на землю должна была бы реализоваться:

— через государственную собственность;
— предоставление земли в пользование различным хозяйствующим субъектам (совхозы, промышленные предприятия и т. д.);
— колхозно-кооперативную собственность;
— предоставление земли во владение коллективным хозяйствам (колхозам);
— личную или индивидуальную собственность на землю;
— предоставление земли в собственность гражданам для ведения личного подсобного хозяйства и организации единоличных или коллективных крестьянских хозяйств.

Действительно, любая из приведенных форм реализации общенародной собственности на землю имела право на существование в том случае, если в процессе этого пользователем земли осуществлялось бы присвоение определенной части материального результата сельскохозяйственного производства. Например, на земельных участках, находящихся в колхозно-кооперативной собственности, были бы организованы коллективные хозяйства (колхозы), которые имели бы право часть произведенной продукции реализовать на государственные общественные нужды, а излишки реализовать на рынке по рыночным ценам, что в полной мере соответствовало бы приоритетам рационального землепользования в системе общенародной собственности.

В этой связи следует отметить, что в советские гг. сложилось явное противоречие между собственником земли (государством) и землепользователями (колхозами, совхозами и подсобными хозяйствами), т. е. хозяйствующие субъекты занимали как бы обособленное положение, они не имели практически никакой самостоятельности, поскольку не имели прав собственности на землю.

Анализ экономической литературы позволил сделать вывод о том, что в отличие от земли как главного средства производства в сельском хозяйстве, которая находилась в исключительной общенародной (государственной) собственности, все другие средства производства могли находиться как в государственной, так и в колхозно-кооперативной или личной собственности, все они имели цену и могли быть проданы или куплены.

В связи с этим общенародная (государственная) собственность на землю выступала в качестве предпосылки процесса сельскохозяйственного производства, а пользование землей колхозами, совхозами и отдельными лицами выступало как результат этого производства.

Следует отметить, что в кратком изложении по совершенствованию методов укрепления общенародной (государственной) собственности на землю не ставилась задача дать глубокий экономический анализ этой проблемы. Но, затронув коренные вопросы этой проблемы, мы приходим к глубокому убеждению, что исключительные отличия земли как средства производства от всех других средств производства обязывают выработать стройную концепцию, в результате которой использование земли осуществлялось бы через государственную, частную и кооперативную собственность на землю, которые должны находиться в тесном органическом единстве. И в таком соответствии они создадут основу для совершенствования производственных, земельных, экономических и других отношений.

Как видно, общенародная (государственная) собственность имела большие потенциальные возможности по усилению воздействия на результат производства. Различные формы реализации общенародной (государственной) собственности на землю обусловливали несколько форм предприятий в сельском хозяйстве. Следует

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

отметить, что в советские гг. на основе общенародной (государственной) собственности были созданы: совхозы различных систем, рыбхозы; другие государственные сельскохозяйственные предприятия.

А на основе колхозно-кооперативной формы образованы колхозы, рыбколхозы, межколхозные сельскохозяйственные организации.

Кроме того, индивидуальные формы реализации общенародной (государственной) собственности на землю предполагали создание личных подсобных хозяйств, коллективных садов и огородов, в которых должна была проявляться индивидуальная трудовая деятельность каждого. Общественные формы реализации предполагали создание землепользований различных обществ и организаций.

Различия в формах реализации общенародной (государственной) собственности на землю накладывали соответствующие отпечатки на методику и содержание проектных работ. Существовали различия и в правовом режиме, касающиеся приусадебного землепользования, вопросов изъятия земель и другие, в связи с чем нельзя было механически переносить приемы и методы организации территории землепользований совхозов на колхозы и наоборот.

Следовательно, объективное существование общенародной (государственной) собственности на землю и на ее основе форм реализации в качестве государственной, колхозно-кооперативной, общественной и личной форм владения и пользования призваны были бы обеспечить наиболее правильные и обоснованные пути осуществления планирования и использования земли в агропромышленном комплексе. С учетом такого подхода общенародная (государственная) собственность на землю включала многогранную систему отношений между людьми, коллективами, отраслями и отдельными регионами по использованию земельных ресурсов и продуктов производства.

Главное историческое предназначение общенародной собственности на землю состояло в том, что она была направлена на устранение преграды на пути развития производительных сил и должна была создать гармоничные производственные и экономические отношения в аграрном секторе, роста производства продуктов питания и повышения жизненного уровня каждого человека.

Проявление общенародной (государственной) собственности на землю происходило, как мы подчеркивали, посредством ее реализации через экономические и социальные формы. Следует подчеркнуть, что социально-экономическая реализация общенародной (государственной) собственности на землю, как показала практика в Советском государстве, представляла собой многогранный сложный процесс и была не лишена недостатков и ошибок.

Характер использования земель регламентировался законодательством Союза ССР и союзных республик, в котором определялось, что земля предоставляется в пользование:

- колхозам, совхозам, другим сельскохозяйственным государственным, кооперативным, общественным предприятиям, организациям и учреждениям;
- промышленным, транспортным, другим несельскохозяйственным государственным, кооперативным, общественным предприятиям, организациям и учреждениям;
- гражданам.

Следовательно, само государство в целом не осуществляло непосредственно использование земли, а передавало ее определенным организациям или гражданам на правах землепользования.

Все виды землепользователей были обусловлены общенародной (государственной) собственностью на землю и ее формами реализации. Поэтому единство всех землепользователей состояло именно в том, что они — вся суть общенародной (государственной) собственности на землю и в своей деятельности должны руководствоваться ее принципами и не выходить за их пределы.

Существенное место в формировании социальных факторов интенсификации использования земли и сельскохозяйственных землепользований занимали вопросы совершенствования форм реализации общенародной (государственной) собственности на землю. Это проявлялось в совершенствовании планирования использования земли, управления хозяйственной деятельностью по переводу колхозов и совхозов на полный хозяйственный расчет с расширением их самостоятельности, а также совершенствованию форм и методов управления агропромышленным комплексом. Осуществлению демократических начал в совершенствовании сельскохозяйственного землепользования должно было способствовать коренное преобразование хозяйственного механизма, что позволило бы установить конкретного собственника земли как ее сохозяина. И в этом смысле в ходе современных земельной и экономических реформ возникла необходимость проведения разгосударствления земельной собственности и образование на ее основе различных видов и форм собственности.

Сущность развития этих видов и форм собственности на землю заключается в углублении функционирования их в различных условиях с целью наиболее полного выполнения требований общественного производства, что призвано обеспечить установление новых форм хозяйствования на земле.

Выдвинув курс на ускорение социально-экономического развития страны, российское государство исходило из того, что потенциальные возможности земель использовались слабо. И во многом это результат того, что фактически сложившийся уровень организации использования земли как всеобщего средства производства не отвечал имеющимся ее возможностям, которые лежали в основе теоретических и практических задач различных видов земельной собственности, что должно оказать существенное влияние на уровень социально-экономического развития сельских территорий и сельскохозяйственного землепользования в частности.

Из этого следует, что односторонний подход к развитию земельной собственности на землю к началу 90-х гг. прошлого столетия стал неприемлем, и в ее недрах стали зарождаться отличительные принципы и подходы по реформированию как земельной собственности, так и форм хозяйствования. Тем самым были созданы предпосылки для коренной перестройки содержания земельных отношений, что отразилось в принятом Законе «О земельной реформе» (1990 г.). В результате проведения земельной реформы произошли коренные преобразования видов и форм земельной собственности, осуществлено полное реформирование бывших колхозов и совхозов и на этой основе введены государственная, частная и коллективная собственность на землю и раз-

личные организационно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий (ООО, АО, СПК, КФХ и т. д.), что позволило установить наиболее эффективные формы реализации земельной собственности, произвести перераспределение земель и передачу ее в частную собственность работникам агропромышленного комплекса. За истекший период было создано более пятнадцати тысяч крестьянских хозяйств, более тысячи коллективных сельскохозяйственных предприятий с частной формой землепользования.

Проведенные преобразования должны создать наилучшие условия для интенсификации использования сельскохозяйственных земель и ведения аграрного производства в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Соломкина Л. Г., Чешев А. С.* Эколого-экономические аспекты современного землепользования : Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
2. *Чешев А.С.* и др. *Сухомлинова Н.Б.* Земельные ресурсы Ростовской области и их хозяйственное использование: Монография / Сухомлинова Н.Б., Трунов И.Т., Фесенко И.П., Овчинникова Н.Г., Алексеева Л.А. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005.
3. *Чешев А.С.* Использование и оценка земельных ресурсов : Монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2007.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ СФЕРЫ ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С.Н. ФЕДОРОВА

Ростовский государственный строительный университет,
соискатель
344022, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

Приводятся результаты исследования эколого-экономических проблем развития тепловой энергетики в современных условиях. Рассматриваются вопросы технологических и организационных изменений в процессе развития тепловой энергетики в российских условиях.

Ключевые слова: финансирование; экономическое стимулирование производственной деятельности; факторы риска; экология.

Коды классификатора JEL: Q43, O12, P28.

Экстенсивное развитие народного хозяйства последних десятилетий стало причиной прогрессирующего падения эффективности природоэксплуатирующих отраслей народного хозяйства, необходимости увеличения доли финансовых и материальных ресурсов, направляемых в эти отрасли. Несоответствие требованиям обеспечения экологической безопасности проявлялось во всех подсистемах управления народным хозяйством: планировании, ценообразовании, финансировании, экономическом стимулировании производственной деятельности. Экономическая эффективность развития и размещения производительных сил на территории страны оценивалась по уровню затрат на производство той или иной продукции без учета ущерба от загрязнения и ухудшения экологической обстановки в регионах.

Как следствие, экологические перегрузки уже реально снижают качество жизни большинства населения России. В целом вклад экологического фактора в ухудшение здоровья людей оценивается на уровне 10–30%. Все это свидетельствует о серьезном кризисе реализуемой в последние десятилетия политики природопользования.

При этом замена устаревшего оборудования, техническое перевооружение и в целом реструктуризация промышленного производства с учетом требований по его экологизации ставит проблему привлечения значительных инвестиций. Отсутствие внешних инвестиционных ресурсов приводит к необходимости более эффективного использования внутреннего потенциала самих предприятий в сфере воспроизводства основных фондов природоохранного назначения.

В полной мере все вышесказанное относится и к предприятиям тепловой энергетики, основная цель реструктуризации которой состоит в повышении эффективности деятельности предприятий, создание условий для ее развития на основе привлечения инвестиций, обеспечении качественного энергоснабжения потребителей. В связи с этим в настоящее время изменяется система государственного регулирования отрасли, формируется конкурентный рынок электроэнергии, создаются новые рыночные структуры. Тем самым Россия становится на путь большинства индустриально развитых стран, которые проводят в настоящее время реформы в энергетике, стремясь приспособить ее к условиям современной экономики. Однако механизмы взаимодействия предприятий отрасли с окружающей средой зачастую не претерпевают изменений. Тепловые электростанции по-прежнему остаются одним из главных источников обострения экологической ситуации в Российской Федерации.

Таким образом, экстенсивный характер развития народного хозяйства последних десятилетий и форсированный режим эксплуатации природных ресурсов предопределили обострение экологического кризиса в Российской Федерации. Сказанное в полной мере относится и к Ростовской области, занимающей по уровню антропогенного загрязнения восьмое место в перечне российских областей.

В настоящее время исходный базис развития человеческого общества представляет собой взаимоотношения человека и природы. Нарушение равновесия в системе «общество—природа» привело к тому, что производство любой продукции практически всегда в той или иной мере сопровождается загрязнением окружающей среды. Это связано с тем, что большинство технологий далеки от совершенства. Как результат — образование промежуточных веществ или конечных продуктов, которые выпадают из процесса производства и образуют отходы (отбросы). Поэтому на Земле не осталось территорий, которые не подверглись бы антропогенному загрязнению различными химическими элементами. Они попадают в биосферу в таких пропорциях, в которых никогда не существовали в природе.

При этом отметим, что в отличие от органических загрязнителей химические элементы не включаются в процессы саморегуляции экологических систем, поэтому их концентрация меняется лишь при дефляции, выщелачивании, потреблении растениями, эрозии, т. е. в ходе миграции, а это достаточно длительный процесс. Опасность тяжелых металлов как загрязнителей природных сред и, в частности, почв заключается в том, что интервал их оптимальной концентрации минимален, а поступают они в почву не столько в виде микроудобрений, сколько через атмосферу с промышленными выбросами, при сжигании углеродного топлива, при добыче полезных ископаемых из недр, орошении сточными водами, использовании пестицидов, внесении минеральных удобрений. Например, при сжигании угля ежегодно металлов поступает в биосферу больше, чем их переплавляется из руд.

© Федорова С. Н., 2009

Одним из обобщенных показателей антропогенной нагрузки на окружающую среду является потребление энергии на единицу территории.

В настоящее время разрушение экосистем стало сопровождаться увеличением поступления в окружающую среду веществ промышленного происхождения. Для ряда веществ эти потоки уже превысили естественные, обусловленные биогеохимическими круговоротами. В этих потоках появились и появляются новые, неизвестные биогеохимические соединения, последствия внедрения которых в биогеохимические циклы для биосферы и человека неизвестны.

К этому следует добавить, что в настоящее время в составе топливно-энергетических ресурсов возрастает доля низкосортных твердых топлив, ухудшается энергетическая ценность и качество добываемых углей.

Известные проблемы влияния ТЭС на окружающую природную среду дополняются факторами теплового воздействия, на которые в нашей стране обращают мало внимания.

Еще одним аспектом развития тепловой энергетики является учет того обстоятельства, что тепловые электрические станции, особенно работающие на угле, оказывают негативное воздействие на окружающую среду, вызывающее значительные негативные последствия во многих случаях уже сегодня и имеющее склонность к их увеличению в будущем. Перспективные энергетические технологии и оборудование должны разрабатываться так, чтобы их воздействие было минимальным и соответствовало действующим в настоящее время и разрабатываемым экологическим нормативам. С нашей точки зрения, это возможно лишь на основе концепции устойчивой энергетики как отраслевого направления реализации принципов устойчивого развития.

Все вышесказанное свидетельствует о необходимости реализации в тепловой энергетике базовых принципов набирающей все большую популярность в мире концепции устойчивого развития.

Оценка инвестиционных проектов строительства, расширения, реконструкции или технического перевооружения электроэнергетических объектов определяется технологическими особенностями этих объектов, а также системной спецификой совместной работы объектов электроэнергетической отрасли. К этим системным особенностям электроэнергетики относятся:

- непрерывность и одновременность процессов производства, передачи, распределения и потребления электроэнергии;
- сильная технологическая зависимость функционирования и эффективной работы всех отраслей экономики страны от бесперебойного и полного удовлетворения их потребностей в энергии (при этом сроки сооружения энергообъектов обычно дольше, чем у объектов — потребителей энергии);
- высокая частота протекания процессов, отсюда повышенные требования к автоматизации управления энергетическими установками;
- непосредственное соединение между собой всех агрегатов электростанций, подстанций и других элементов энергосистемы, обеспечивающих ее технологическое единство, с помощью электрических сетей и вытекающая отсюда опасность практически мгновенного развития и распространение каждой аварии с возникновением большого ущерба для экономики региона или страны;
- переменный режим нагрузки энергетических предприятий в суточном, недельном, месячном и годовых разрезах, вызванный неопределенностью процессов включения, отключения и изменения режимов работы отдельных потребителей.

Все энергообъекты могут быть разделены по масштабности проектов: малые — имеющие значения на местном уровне, средние — регионального уровня; крупные — значение на уровне Единой энергосистемы России. При расчетах учитывается ряд характерных признаков и особенностей проведения финансового анализа каждого типа энергообъекта, среди которых можно отметить следующие:

- различие в задании производственной программы каждого типа энергообъекта;
- отличия в структуре капитальных вложений и ежегодных издержек;
- масштабы и результаты реализации проекта энергообъекта;
- длительность сроков строительства, эксплуатации и пр.

Осуществление инвестиционных проектов в электроэнергетике предполагает всестороннее и детальное рассмотрение результатов и последствий реализации таких проектов.

Критерий наименьших расходов (или минимума затрат) обычно используют тогда, когда оценка выгод проекта затруднена или ненадежна. В этом случае сравниваются расходы по различным варианта проекта и останавливаются на варианте, который при наименьших расходах обеспечивает наибольшие результаты.

Сравнение проектов с целью принятия правильных инвестиционных решений является весьма сложной проблемой. Даже после того, как все критерии вычислены, упорядоченные проекты по разным критериям могут иметь разночтения. Решение одобрить или отклонить проект в конечном счете принимается с учетом общей стратегии планирования развития предприятия, региона или экономики в целом.

Для анализа и повышения надежности расчетной оценки эффективности инвестиционного проекта по строительству Марковской ТЭС были выполнены расчеты для разных вариантов исходных данных. Варьированию подвергался следующий набор показателей:

- ❖ цена реализации продукции;
- ❖ издержки производства;
- ❖ общие инвестиционные затраты;
- ❖ изменение потребительского спроса.

Факторы риска и неопределенности подлежат учету в расчетах эффективности, если при разных возможных условиях реализации затраты и результаты по проекту различны.

Анализ полученных результатов показывает следующее:

1. При уменьшении базовых тарифов на электроэнергию на 20% происходит совпадающее по направлению изменение ВНД на 9,5% и сокращение чистого дисконтированного дохода на 32,4%. Срок возврата капитала возрастает на 3 года, а индекс доходности свидетельствует о прибыльности Проекта при заданных условиях.
2. Увеличение стоимости топлива на 20% оказывает незначительное влияние на изменение интегральных показателей в связи с низкой себестоимостью добычи газа. Чистый дисконтированный доход уменьшается на 1,6%, внутренняя норма доходности сокращается на 12%, а срок возврата капитала возрастает на 9 месяцев.

3. Увеличение капитальных вложений на 20% несколько снижает экономические показатели проекта: ЧДД уменьшается на 10%, ВНД — на 23%, индекс доходности падает на 0,7%, а срок возврата капитала возрастает на 2,1 года.

4. Снижение потребительского опроса на энергоносители на 20% уменьшает на 32% чистый дисконтированный доход, а внутренняя норма доходности падает на 9,5%. При этом возврат капитала задерживается на три года.

Приведенные исследования факторов экономического риска позволяют отметить достаточную устойчивость основных показателей, характеризующих эффективность строительства ТЭС: чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности, индекса доходности и пр.

Экономические факторы риска, с одной стороны, многообразны, но с другой — легче поддаются количественному исчислению. Проведенные исследования показали, что экономический фактор риска при изменениях исходных данных не может служить причиной отказа от реализации проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гринкевич Р.* Мировая энергетика: тенденции и перспективы // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 4. С. 16.
2. *Клюев Н.Н.* Экологический облик России на мировой карте // География. 2003. № 26. С. 7.
3. *Лосев К.С.* Экологические проблемы и перспективы устойчивого развития России в XXI в. М.: Космосинформ, 2001. С. 168.

СПРОС НА ПРОДУКЦИЮ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Б.А. ХАХУК
Кубанский государственный технологический университет,
соискатель
385141, г. Краснодар, ул. Московская

Показана динамика потребления населением отдельных видов продуктов питания, проанализированы спрос и предложение. Выявлена зависимость спроса на сельскохозяйственную продукцию от цены и доходов населения. Показано распределение регионов ЮФО по показателю продовольственной самообеспеченности. Проанализирован экспорт Россией сельхозпродукции, сырья и продовольствия.

Ключевые слова: спрос; предложение; доходы населения; продовольственная самообеспеченность; экспорт; сырье; продовольствие.

Коды классификатора JEL: Q14, Q18.

Приоритетной и крайне актуальной задачей любого государства является достаточное как по количеству, так и по качеству питание населения — важнейший фактор, определяющий здоровье нации, и, кроме того, необходимое, хотя и недостаточное, материальное условие существования любого государства. Уровень и качество питания населения характеризует степень его социально-экономического развития и на 70% определяет здоровье и продолжительность жизни человека.

Поскольку питание является необходимым условием для человеческого общества, а степень обеспеченности продовольственными ресурсами определяет экономическую и продовольственную безопасность страны, изучение уровня спроса на сельскохозяйственную продукцию и сырье за счет собственного производства имеет большое значение.

При анализе спроса на сельскохозяйственную продукцию необходимо различать две нетождественные категории — «спрос» и «потребность». Под «спросом» следует понимать экономические отношения, возникающие на основе и при наличии необходимых финансовых средств, под «потребностью» — экономические отношения, возникающие между людьми по поводу удовлетворения продуктами питания человека на основе научно— разработанных норм потребления. Основой экономического роста является именно потребительский спрос. Тяжелое экономическое положение России крайне неблагоприятно сказывается на количестве и качестве потребляемого продовольствия, поскольку спрос на определенную сельскохозяйственную продукцию ниже самых разумных потребностей [2]. Российская Федерация, занимавшая в недавнем прошлом шестое место в мире по потреблению продуктов питания на душу населения, в настоящее время находится на 42-м месте. Подобная ситуация вызвана тяжелым положением агропромышленного комплекса и всей экономики России за гг. аграрных реформ. Это повлекло за собой резкое снижение уровня жизни и покупательной способности населения и, как следствие, значительное снижение спроса на продукцию сельского хозяйства.

С начала 1990-х гг. произошли изменения в структуре спроса на сельскохозяйственную продукцию, наблюдается сдвиг от рациона с преобладанием продуктов животного происхождения к рациону с преобладанием продуктов растительного происхождения. Значительно выросло потребление населением картофеля, сахара, растительного масла. И, как следствие, результатом стало недостаточное потребление населением некоторых основных пищевых элементов.

Начиная с 2005 г., спад продовольственного потребления приостановлен, и по ряду позиций начался обратный процесс. За последнее время в стране произошло увеличение потребления молока, яиц, мяса и мясопродуктов. Тем не менее потребление этих продуктов существенно ниже, чем было в 1990 г. Таким образом, увеличение потребления основных видов продовольствия в стране вызвано незначительными, но все же растущими доходами населения и положительными сдвигами в развитии АПК.

Сложившаяся ситуация является довольно сложной для производителей сельскохозяйственной продукции. Значительно увеличилось количество предложений на продукты питания, но все равно спрос на существующие продукты определяет размеры предложения той или иной продукции. Например, для эффективного функционирования производителям сельскохозяйственного сырья необходимо производить именно ту продукцию, на которую повышается спрос со стороны перерабатывающей промышленности и населения, и сокращать объемы производства той продукции, на которую спрос падает.

При анализе спроса на сельскохозяйственную продукцию наблюдается определенная закономерность: спрос на продукцию сельского хозяйства определяется такими факторами, как цена и доходы потребителей. При росте реальных доходов населения и стабилизации цен в стране имеются высокие потенциальные возможности спроса на продовольствие. Это может в целом стимулировать не только восстановление, но и увеличение производства сельскохозяйственной продукции, рост его эффективности [3]. Так, к 2007 г. в целом по России восстановлено 79% объемов производства, достигнутых в 1990 г. (по Южному федеральному округу этот показатель составил 90%).

Следует отметить, что на увеличение спроса на сельскохозяйственную продукцию влияют такие особенно-

© Хахук Б. А., 2009

сти, как дефицит по отдельным видам сельскохозяйственной продукции из-за неблагоприятных погодных условий или эпидемической обстановки. Россия имеет неоспоримые конкурентные преимущества по производству экологически чистой, натуральной сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время спрос на отечественную сельскохозяйственную продукцию на внешнем рынке сохраняет положительную динамику роста, о чем свидетельствует вывоз отечественной сельхозпродукции.

По ряду видов сельскохозяйственной продукции, в первую очередь зерновых и масленичных культур, Россия — устойчивый экспортер.

На производство сельскохозяйственной продукции оказывают влияние демографические и социальные факторы. Рост числа потребителей вызывает увеличение спроса на сельскохозяйственную продукцию. Рост населения в странах Юго-Восточной Азии, при довольно высоких темпах экономического развития, снижает ресурсные возможности мирового продовольственного рынка, что порождает не только рост цен на определенные виды сельскохозяйственной продукции, но и порождает дефицит этих товаров, и, как следствие, повышение спроса. В связи с этим существует объективная необходимость повышения российским агропромом темпов роста производства сельхозпродукции.

Несмотря на положительную тенденцию роста сельскохозяйственного производства, устойчивость обеспечения спроса на большинство продуктов питания отечественными производителями не достигнута, о чем свидетельствует уровень обобщающей оценки продовольственной обеспеченности в стране. По ЮФО, например, коэффициент самообеспеченности зерном (отношение объема его производства на душу населения в г. к величине нормативной потребности и величина переходящего запаса по отношению к внутреннему использованию) составляет в среднем 130% (табл. 1) [1].

Таблица 1

Распределение регионов Южного федерального округа по показателю продовольственной самообеспеченности в среднем за 2001–2007 гг.

Группировка по уровню самообеспеченности	Значение показателя	Характеристика самообеспеченности	Перечень регионов
Зависимость от внешних поставок	Менее 30	Сильная	Республика Дагестан, Астраханская область
	30–70	Средняя	Республики: Карачаево-Черкессия, Северная Осетия-Алания
	70–100	Умеренная	Республики: Адыгея, Кабардино-Балкарская
Отсутствие зависимости от внешних поставок	100–200	Высокая	Республика Калмыкия, Краснодарский край Области: Волгоградская, Ростовская
	200 и более	Очень высокая	Ставропольский край
итого	130		Южный федеральный округ

Россия располагает огромными потенциальными возможностями расширения спроса населения на продукты питания. В этом отношении мы имеем значительные преимущества по сравнению с развитыми странами, где производство сельскохозяйственной продукции существенно превышает потребности населения. Поэтому там, в отличие от нас, стоит проблема реализации продукции, рынков сбыта. В нашей же стране с повышением уровня жизни людей будет быстро расти и платежеспособный спрос, являющийся основой экономического роста любого государства.

Предоставление хозяйствующим субъектам большой степени свободы, введение частной собственности, развитие конкуренции еще не сыграли той роли в повышении экономического роста и решении социальных проблем. В этом отношении особое значение имеет направление государственной политики. Поэтому задача государства состоит в том, чтобы разработать и реализовать социально-экономическую политику, направленную на повышение покупательной способности всех слоев общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильева Н.К. Ушвицкий М.Л.* Устойчивость продовольственной обеспеченности в регионах Юга России. М.: 2007.
2. *Гаппаров А.М.* Проблема продовольственного обеспечения населения России. М.: Пищевая промышленность, 7. 2001.
3. *Ушачев. И.* Перспективы развития агропромышленного комплекса России // АПК: Экономика и управление. М.: 2007. № 11.

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ХОЛДИНГА

Э.М. ПОПОВА

Шахтинский институт (филиал Южно-Российского государственного технического университета)
(Новочеркасский политехнический институт),
ассистент
346500, Ростовская обл., г. Шахты, пл. Ленина, 1

В статье затрагиваются проблемы оптимизации бизнес-процессов, протекающих на угледобывающих предприятиях, и необходимости создания инновационной структуры управления данными бизнес-процессами.

Ключевые слова: бизнес-процесс; процессный подход; система управления.

Коды классификатора JEL: O13, Q43.

Создание систем эффективного управления организациями — одна из проблем, стоящих перед современным динамичным менеджментом. Универсального алгоритма для создания таких систем управления не существует, однако возможна разработка общих принципов построения систем управления бизнесом. В число наиболее передовых методов построения систем эффективного управления входит так называемый процессный подход к управлению. Он заключается в выделении в организации сети процессов и управлении этими процессами для достижения максимальной эффективности деятельности организации. Одной из задач оптимизации бизнес-процессов является улучшение всех или отдельных качественных и количественных параметров данных бизнес-процессов. Идея оптимизации ключевых параметров бизнес-процессов получила развитие в научном направлении «сокращение времени циклов» [1, с. 37]. Данное понятие, по сути, представляет собой реинжиниринг бизнес-процессов, направленный прежде всего на сокращение их длительности.

Основными принципами сокращения бизнес-процессов являются:

- ❖ управление организацией как системой;
- ❖ упрощение процессов и продуктов:
- ❖ исключение шагов, не добавляющих ценности.

Цепочка ценностей — это множество законченных состыкованных действий (операций), которые в совокупности создают некоторую продукцию, имеющую потребительскую стоимость для клиента. Цель метода анализа цепочки ценностей заключается в последовательном анализе шагов процесса для выявления работ, которые не добавляют ценности продукту. Примерами таких работ в производственном процессе являются ненужные проверки параметров, перемещения продукта, составление заказов и отчетов, разнообразные перепроверки и переделки, вынужденные ожидания и простои в процессе работы.

Одним из важнейших результатов теории управления бизнес-процессами является тот факт, что оптимизация отдельных операций или частей бизнес-процессов приводит к увеличению полезного выхода, а значит, производительности. Для осуществления такого управления руководители предприятий должны представлять предприятие в виде системы, отслеживая поток продуктов и информации внутри него.

Кроме этого, при управлении бизнес-процессами и их оптимизации активно используются методы статистического контроля. Применение методов, основанных на использовании математической статистики, позволяет без больших затрат, с заданной точностью узнать о состоянии исследуемых процессов. Потребность в статистических методах возникает прежде всего в связи с необходимостью минимизации вариабельности (изменчивости) процессов.

На российском рынке существует много компаний, продвигающих указанные подходы к управлению предприятием. Однако практически невозможно получить четкое представление о системе, которую собираются внедрять предприятие, и о том, какие методики положены в основу этих систем. Необходимо создание подхода к совершенствованию системы управления предприятием, основанного на изучении трудов ученых-теоретиков, занимающихся изучением данной проблемы. Любая технология имеет свои недостатки. Как правило, эти недостатки являются следствием применения эффективной технологии в организации, имеющей иерархическую структуру. Рост любой сложной иерархической системы управления, тем более крупного предприятия, сопровождается снижением эффективности работы. Это происходит вследствие постепенного «обрастания» качественно спроектированного бизнес-процесса дополнительными, ненужными функциями. Это, в конечном счете, снижает его эффективность. Кроме того, внешняя среда, в которой функционирует организация, не остается неизменной, конкуренты не стоят на месте и т. п. Бороться со снижением эффективности процессов можно только с помощью постоянного анализа контроля и корректировки возникающих негативных факторов.

Весь процесс оптимизации необходимо, по мнению автора, начинать с классификации бизнес-процессов отдельно взятого предприятия и анализа их сущности и важности. Если процесс не составляет смысловую основу, т. е. является побочным, необходимо его классифицировать как вспомогательный. Такие процессы, как уже говорилось выше, обеспечивают основные процессы необходимыми ресурсами. Если принятый основной процесс не соответствует стратегическим целям предприятия, то необходимо по возможности его ликвидировать. Каждое функциональное подразделение, с точки зрения процесса, содержит в себе процессы (подразделения),

© Попова Э. М., 2009

или подпроцессы. Также подпроцессы, в свою очередь, могут являться объединяющим звеном подпроцессов еще более низкого уровня. Таким образом, следующая задача — это анализ структуры подпроцессов и их иерархической зависимости. Далее проводится анализ возможности участия в бизнес-процессах исполнителей. Для этого необходимо объединить специалистов функциональных служб и подразделений в «процессные команды». Если условие процесса не удовлетворяют критериям эффективности (например, отсутствуют квалифицированные специалисты, инструкции, регламенты и т. п.), необходимо разработать комплекс мер по обеспечению выполнения требований эффективности.

На следующем этапе необходимо провести оценку целесообразности декомпозиции. При этом рассматриваются различные варианты декомпозиции и выбирается наиболее оптимальный из них. Если все необходимые требования соблюдены, следует создать условия для внедрения изменений, определить основные моменты в ходе процесса; разработать соответствующие регламенты деятельности исполнителей; разработать критерии оценки эффективности процессов. Предлагаемая схема является, с нашей точки зрения, эффективной при ее использовании в управлении предприятиями. Ее применение на практике поможет менеджерам в принятии решений, связанных с оптимизацией процессов, обеспечит более точное планирование и учет затрат, будет способствовать росту управленческой культуры работников промышленного предприятия. В целом же это повысит уровень процессного управления, позволит увязать отдельные процессы в единую систему и обеспечить успешное функционирование организации [3, с. 103]. Бизнес-процессы на промышленных предприятиях можно выделять по самым различным критериям. Каждый выделенный бизнес-процесс должен соответствовать одному или нескольким классификационным признакам.

В категорию бизнес-процессов, имеющих ценность для внешних клиентов, а также для целей анализа и управления экономической и производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, могут быть включены:

- процесс реализации угля потребителям;
- процесс снабжения производственных подразделений энергетическими ресурсами, материалами, оборудованием и комплектующими;
- процесс обеспечения бесперебойной работы технических средств, задействованных в производстве реализуемой продукции (главной составляющей данного процесса является организация производства ремонтных работ механизмов, оборудования и автотранспортных средств);
- процесс хозяйственного и финансового планирования, имеющий ценность и для подразделений компании, и для акционеров;
- процесс учета и диагностики финансово-хозяйственного состояния предприятий холдинга.

Следует отметить, что такие виды деятельности, как планирование, диагностика, контроль, учет, в принципе относятся к категории функций управления бизнес-процессами. Поэтому эти функции управления органично присутствуют в качестве составных частей в каждом из первых трех перечисленных бизнес-процессов. Выделение планирования и учета в отдельные бизнес-процессы предполагает рассматривать деятельность специально ориентированных на выполнение этих функций служб и подразделений (планово-экономический отдел, бухгалтерия, финансовый отдел, планово-экономический отдел) [2, с. 202].

Управление бизнес-процессами в холдинговых компаниях существенно отличается от управления бизнес-процессами в малых и средних организациях. Это связано с тем, что холдинговая компания состоит, как правило, из отдельных бизнес-единиц — самостоятельных структурных подразделений, ответственных за тот или иной вид деятельности. На рис. 1 приведен пример функциональной структуры на базе корпоративного центра и бизнес-единиц.

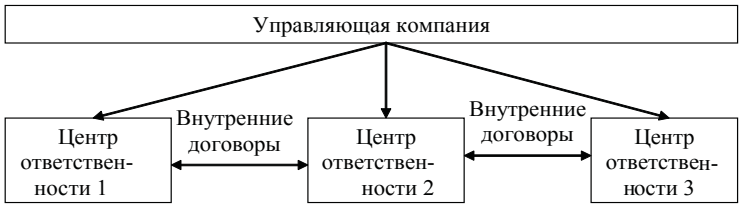


Рис. 1. *Функциональная структура управления холдингом*

Главная задача бизнес-единицы холдинга — успешная реализация соответствующего ей бизнес-процесса (или его части). Оптимизация управления бизнес-процессами в бизнес-единицах холдинга является основной составляющей обеспечения его эффективного функционирования.

К бизнес-структурам в составе холдинговой компании можно отнести: управляющую компанию, угледобывающие предприятия (шахты, разрезы), транспортные предприятия, торговый дом, обеспечивающий сбыт угольной продукции, перерабатывающие предприятия и т. д.

Достоинством организационного подхода к управлению является некоторая инертность реализации опрометчивых решений. К недостаткам можно отнести:

- незаинтересованность работников в достижении целей организации;
- несогласованность действий между функциональными подразделениями;
- низкая достоверность и значительные задержки в подаче информации;
- бесполезность некоторых функций.

На рис. 2 представлена структура холдинга с точки зрения процессного подхода.

Рис. 2. *Структура холдинга с точки зрения процессного подхода*

Схема управления холдингом соответствует структуре бизнес-процессов по направлениям деятельности. Сначала определяется основная задача холдинга. На следующем этапе происходит распределение задач по бизнес-процессам (каждый бизнес-процесс несет ответственность за то или иное производство). Далее происходит детализация по подпроцессам, а затем по отдельно взятым операциям.

При совмещении функциональной структурной схемы холдинга со структурной схемой на основе бизнес-процессов происходит некоторое совмещение взаимосвязей между структурными элементами. В то же время совмещение двух вышеописанных подходов к управлению позволит оптимизировать каждую из этих структур и тем самым повысить эффективность управления холдинговой компанией.

Таким образом, в первом случае мы имеем функциональную модель — т. е. иерархию блоков (функций или процессов), связанных потоками данных, а во втором случае — структурную, т. е. совокупность структурных единиц (исполнительный механизм). Слияние этих двух организационных моделей позволит получить структурно-функциональную модель управления холдинговой компанией. Это особенно эффективно в случае сложной многомерной иерархической структуры, состоящей из многочисленного ряда бизнес-процессов, причем с заданным способом внутрифирменного взаимодействия и взаимозависимости. При этом целесообразно объединить бизнес-единицы вместе с соответствующими подпроцессами, в проведении которых они участвуют.

В рамках совершенствования систем управления и в угледобывающих компаниях предлагается внедрение инновационного подхода к управлению. Он позволит руководителям определять и управлять ключевыми процессами и результатами деятельности компании, интегрировать часть разобщенные действия функциональных подразделений и направлять их усилия на единый результат. Целью такой системы управления будет являться управлением комплексом совокупных процессов, ориентированное на достижение стратегических целей компании (рис. 3).

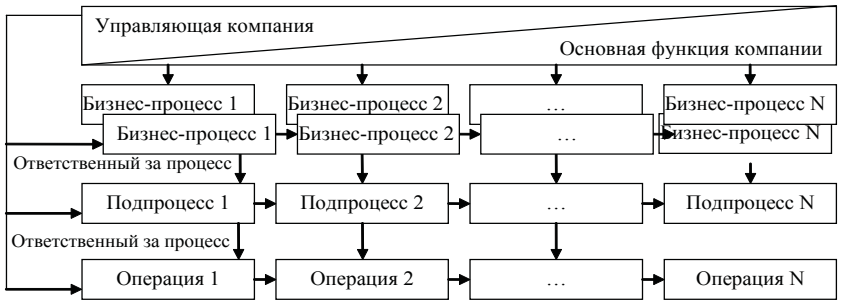


Рис. 3. *Инновационная структура управления угольным холдингом*

Внедрение в компании инновационной системы управления позволит:

- ориентировать операционную деятельность компании на стратегические цели развития бизнеса;
- осуществлять текущий контроль реализации корпоративной стратегии через систему сбалансированных показателей деятельности;
- обеспечить руководству возможность правильно оценить имеющиеся недостатки, находить возможности, сильные стороны и направления для усовершенствования;
- осуществлять поддержку, регулярный мониторинг и управление изменениями бизнес-процессов компании;
- упорядочить, систематизировать и координировать ведение всех проектов компании, и в первую очередь — в области совершенствования системы управления;
- унифицировать подходы и методы реализации проектов по совершенствованию и реинжинирингу бизнес-процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андерсен Б.* Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М.: Стандарты и качество, 2003.
2. *Петросов А.А.* Стратегическое планирование и прогнозирование : учеб. пособие. М.: Изд-во Моск. гос. горного ун-та, 2001.
3. *Репин Л.Н., Елиферов В.Г.* Процессный подход к управлению: Моделирование бизнес-процессов. М.: Стандарты и качество, 2004.

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДОЛЕВОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Д.М. МАЛЬЧЕНКОВ
Всероссийская государственная налоговая академия
Министерства финансов Российской Федерации
аспирант,
e-mail: caesar999@rambler.ru

Динамика стоимости компании считается наилучшим показателем эффективности ее деятельности, в том числе с некоторыми особенностями, и для целей управления государственной долевой собственностью.

Ключевые слова: концепция управления собственностью; эволюция концепции управления собственностью; государственная собственность; государственная долевая собственность; управление государственной долевой собственностью.

Коды классификатора JEL: A100, B200, G300, H000.

Превращение динамики стоимости принадлежащей инвестору собственности в главный критерий оценки эффективности ее функционирования происходило исторически (рис. 1 [5, с. 63]). Проблема выявления критериев для оценки эффективности деятельности организации возникла с появлением крупных корпораций на рубеже XIX–XX веков, когда начался процесс разделения права собственности и управления этой собственностью. До этого как контрольные, так и исполнительные функции осуществлялись владельцами бизнеса и, следовательно, основным критерием эффективности деятельности предприятия являлась его прибыльность. В начале 30-х гг. XX века собственники стали расширять сферы своей деятельности, в результате чего им пришлось частично или полностью передать исполнительные функции другим лицам. Наемным исполнителям высшего звена делегировали право принятия решений не только по текущим, но и по стратегическим вопросам. С этого момента возник очевидный конфликт интересов между этими участниками деятельности предприятия. Собственники компании заинтересованы в росте стоимости своего капитала, т. е. стоимости организации, и увеличении доходов, приносимых компанией, а менеджеры — в солидном статусе, высокой заработной плате и бонусах, соответственно, показатели оценки эффективности и характер их влияния на стоимость компании стали усложняться.

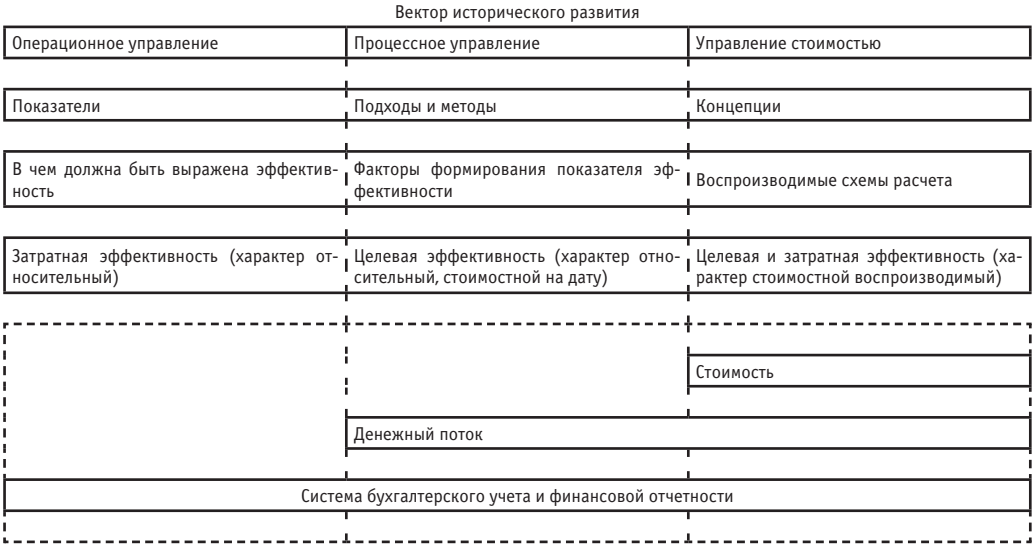


Рис. 1. *Эволюция взглядов на понятие эффективности деятельности организации*

Кроме того, постепенно возникло понимание того, что прибыль, или денежный поток, а точнее их рост, является необходимым, но недостаточным условием роста стоимости компании, что данный показатель является не синонимом стоимости, а стоимостным показателем потенциала компании. Основой роста стоимости компании является прежде всего повышение потенциала бизнеса этой компании, выражающегося в том, что цели собственника этого бизнеса смогут достигаться в большей степени. А денежный поток является инструментом и условием повышения потенциала бизнеса. Таким образом, обеспокоенность инвесторов возможностью достижения своих

© Мальченков Д. М., 2009

целей и рост интереса со стороны компаний в различных странах к привлечению инвестиций создали объективные предпосылки для выработки и внедрения новых критериев эффективности деятельности организации на основе ее стоимости, что в свою очередь привело к возникновению принципиально иного подхода к оценке эффективности ее функционирования, отличного от ранее существовавших в экономической теории (табл. 2 [4, с. 6–7]).

Таблица 2

Основные подходы к определению критериев эффективности деятельности предприятия

Наименование подхода	Суть подхода	Основные критерии эффективности деятельности предприятия
Рационально-целевой подход	Представляет собой механистический взгляд на предприятие. Рассматривает степень, с которой реализуются поставленные цели	Прибыльность, производительность
Системный подход	Рассматривает предприятие как систему с определенными входными и выходными переменными	Окончательный критерий — выживание предприятия в долгосрочном периоде при изменении объемов различных типов ограниченных ресурсов
Подход на основе внутренних процессов	Предприятие рассматривается как система взаимосвязей между людьми	Основные критерии эффективности: неискаженные коммуникации, сильная корпоративная культура
Подход на основе увеличения благосостояния акционеров	Предприятие рассматривается как организационное сообщество преследующих различные интересы участников, таких как собственники, наемные работники, потребители, общественность	Увеличение благосостояния акционеров, достижение их целей и выполнение ожиданий других групп участников предприятия

На сегодняшний момент, как было упомянуто, общепризнанной концепцией, ориентированной на актуализацию будущей стоимости компании в процессе принятия текущих операционных и стратегических решений, является КУС, или ценностно-ориентированное управление (Value-based Management — VBM) [3]. С момента признания ценностно-ориентированного управления в качестве наиболее правильной модели целеполагания возникло множество подходов и методов оценки и управления стоимостью компаний.

Начальный этап развития практических подходов к управлению, основанному на приросте стоимости компании, связывают с появлением концепции Альфреда Раппапорта в середине 1980-х гг. Ключевой идеей подхода являлась оценка эффективности инвестиционной и финансовой стратегии компании на основе ее способности создавать акционерную стоимость. Последняя выражалась через разницу между величиной текущей стоимости будущих денежных потоков и рыночной стоимостью долга компании. Подобная суть акционерной стоимости была известна ранее, однако впервые был предложен подход к оценке денежного потока компании на основе ключевых факторов стоимости: операционной марже или рентабельности деятельности компании, темпов роста, стоимости задействованного капитала, а также склонности к инвестированию в основной и оборотный капитал. С именем А. Раппапорта связано введение понятия добавленной акционерной стоимости — *Shareholder's* (или *Stockholder's) Value Added — SVA* [2, с. 81], которая определяется как разница между оценкой стоимости в случае внедрения анализируемой стратегии развития компании и базовой величиной стоимости, которая, в свою очередь, учитывает текущую рыночную оценку акций компании. Предложенная модель предоставила конкретный инструментарий оценки стоимости, а для внутреннего анализа наиболее полезной стала созданная автором система взаимосвязанных факторов стоимости, выявленных практически во всех сферах деятельности компании: операционной, инвестиционной и финансовой. Однако, несмотря на очевидные преимущества использования предложенной А. Раппапортом модели, она обладает рядом недостатков, которые затрудняют ее использование для получения в достаточной мере точных оценок стоимости, а именно сложностью практического выявления и систематизации факторов стоимости. Тем не менее, на сегодняшний день можно утверждать, что предложенный автором подход имеет самое широкое распространение в теории и практике финансового менеджмента.

В начале 1990-х гг. финансовые аналитики и менеджмент компаний столкнулись с одной из важнейших проблем проведения оценок стоимости, связанной с тем, что единственной достоверной информацией, которой они располагают, является бухгалтерская отчетность компаний, которая должна быть трансформирована из учетных в финансовые показатели. Так, в данный период времени была опубликована модель Стерна — Стюарда, посвященная показателю экономической добавленной стоимости — *Economic Value Added* — EVA [2, с. 82].

EVA — это своеобразная вариация остаточного дохода, впервые упомянутого А. Маршаллом в 1890 г. и определявшегося как операционная прибыль, уменьшенная на величину платы за капитал, с поправкой на способ расчета дохода и капитала. Главная идея *EVA* заключается в следующем: инвестор должен зарабатывать отдачу, которая бы компенсировала принятый им риск, отраженный в стоимости задействованного капитала. Иными словами, вложенный в компанию капитал должен зарабатывать, по крайней мере, ту же отдачу, которую зарабатывают инвестиции со схожим риском. Если этого не происходит, то нельзя говорить о реальной прибыли, компания фактически убыточна с точки зрения стратегических инвесторов. С другой стороны, если показатель *EVA* равен нулю, это должно быть расценено как своего рода достижение, поскольку акционеры заработали отдачу, покрывающую риск.

Важным шагом на пути к пониманию логики *EVA* является рассмотрение концепции рыночной добавленной стоимости — *Market Value Added — MVA*. *MVA* представляет собой разницу между общей стоимостью компании и общей суммой задействованного капитала (включая собственный капитал и долг). *MVA* увеличится только в том случае, когда инвестированный капитал имеет норму доходности выше, чем стоимость капитала (*NPV* > 0).

Параллельно с концепцией Стерна — Стюарда появился схожий по содержанию, но получивший в дальнейшем иное развитие подход Коупленда — Коллера — Муррина [2, с. 83; 3]. В его основе лежит идея оценки и контроля экономической прибыли, при этом акцент смещен в сторону интерпретации показателя экономической прибыли, а не на его расчет. Также отличительной особенностью концепции Коупленда — Коллера — Муррина является расширенное представление о показателе «задействованный капитал». В то время как в подходе Стерна — Стюарда инвестированный капитал оценивается на основе внесения ряда корректировок в учетные величины капитала, концепция экономической прибыли предлагает оценивать в стоимостном выражении все элементы материальных и нематериальных активов, в том числе не отраженных в балансе компании. Таким образом, можно заключить, что в целом описанные выше концепции дополняют друг друга в части оценки величины экономической прибыли или добавленной стоимости; но концепция Коупленда — Коллера — Муррина определяет помимо прочего конкретные управленческие инструменты реализации стратегии компании, а также позволяет учитывать нематериальные активы, не отраженные в балансе, которые на современном этапе приобретают особое значение в деятельности компаний.

Дальнейшее развитие КУС было связано со снижением степени влияния уже осуществленных инвестиций на будущую эффективность стратегии развития, а также с учетом при анализе стратегий интересов всех стейкхолдеров компании. Данные факты часто рассматривали в рамках критики концепций Стерна — Стюарда и Коупленда — Коллера — Муррина. Так, в 1995 г. была опубликована статья немецкого исследователя Левиса, в которой была изложена концепция добавленной денежной стоимости — *Cash Value Added — CVA*. Основной идеей концепции является утверждение о том, что от повышения стоимости компании должны выигрывать не только акционеры, но и другие заинтересованные в деятельности компании стороны — стейкхолдеры. При этом, в отличие от EVA, добавленная денежная стоимость, как мера оценки создания акционерной стоимости за определенный период, в большей степени полагается на денежные потоки, генерируемые операционной деятельностью компании, нежели на рентабельность прошлых инвестиций *ROI*. Таким образом, *CVA* обычно не подвержена недостаткам, связанным с применением бухгалтерского учета по методу начисления и свойственным в некоторой степени экономической добавленной стоимости *EVA*. Это связано с тем, что методологической основой добавленной денежной стоимости является показатель внутренней нормы доходности инвестиций *CFROI*, разработанный в консалтинговой группе *HOLT Value Associates*. Логика применения показателя *CVA* аналогична логике *EVA*: если денежные потоки на инвестиции превосходят требуемый инвесторами уровень доходности, задаваемый пороговым значением цены задействованного капитала, то это означает, что компания создает стоимость и повышает благосостояние своих акционеров, а также преследует интересы остальных стейкхолдеров.

Концепция Левиса, как и любая другая, помимо обозначенных достоинств, обладает и рядом существенных недостатков, в первую очередь связанных со сложностью определения отдельных компонентов *CFROI* и *CVA*, что вносит существенную долю условности и субъективизма в процесс оценки стоимости компании. Также некоторые исследователи утверждают, что показатель добавленной денежной стоимости может быть несостоятелен в качестве меры оценки создания акционерной стоимости, ввиду того что, как и *EVA*, подвержен манипуляциям со стороны менеджеров. Кроме того, высокая сложность расчета *CFROI* делает его непонятным для операционных менеджеров, что затрудняет применение показателя *CVA* на всех уровнях компании.

Очевидно, что на описанных выше концепциях эволюция системы управления стоимостью компаний не остановилась. Однако необходимо отметить, что аналитики ссылаются в своих обзорах и исследованиях лишь на описанные выше модели. Появившиеся позже концепции не внесли кардинальных изменения в разработанные подходы, но при этом уточнили и усовершенствовали узкие задачи их применения.

На основе вышеприведенного анализа эволюции подходов в рамках *КУС* можно сделать вывод о том, что рост стоимости компании является наилучшим показателем эффективности ее деятельности для всех стейкхолдеров и совпадает с их разнонаправленными интересами. Во внимание принимается только один критерий, наиболее простой и понятный для собственников, инвесторов и менеджеров, — денежный поток на вложенный (собственный и заемный) капитал, только рассчитываемый по-разному, источником которого служит вновь добавленная стоимость.

Несмотря на, казалось бы, очевидный вывод, сделанный выше, применение Концепции управления стоимостью сталкивается с определенными трудностями, основными из которых является корректное определение факторов стоимости и понимание самой категории стоимости. К сожалению, в настоящее время в подавляющем большинстве случаев значение денежного потока как показателя абсолютизируется, под данной категорией понимается фактически синоним стоимости, безотносительно к потенциалу организации — источнику денежного потока, характеризуемому множеством факторов. Важным при использовании КУС является тот факт, что для корректной оценки стоимости компании и ее динамики необходимо выделение и построение системы факторов стоимости, на основании которых проводится анализ влияния управленческих решений на потенциал (стоимость) компании, а не только рассмотрение денежного потока в качестве единственного фактора стоимости. В большинстве случаев в качестве таких факторов стоимости выступают различные финансовые и хозяйственные коэффициенты и показатели: рентабельность, фондоотдача, производительность труда, степень износа основных фондов, доля рынка, ликвидность и прочие (рис. 2 [4, с. 17 — 18]). Именно динамика этих факторов стоимости определяет динамику денежного потока, на основе которой определяется стоимость компании.

Как было упомянуто выше, для собственника бизнеса наиболее важным является достижение целей его участия в нем. При этом достижение этих целей напрямую зависит от соответствующих характеристик (в случае добросовестного собственника — потенциала) бизнеса. Этими важнейшими условиями определяется стоимость компании и именно от целей участия собственника зависит выбор тех или иных факторов стоимости и их

нормативных (требуемых) значений. В этом, на наш взгляд, и заключаются основные особенности применения Концепции управления стоимостью для целей управления государственной долевой собственностью, а именно повышения эффективности ее функционирования.

Частным инвестором движет, в первую очередь, желание получить прибыль, доход, ренту или другой полезный эффект в кратчайшие сроки, цель модернизации активов компании может не являться и в большинстве случаев не является для него первостепенной в случае благоприятной экономической конъюнктуры и возможности реализации своих узколичных интересов. Поэтому при определении стоимости бизнеса для частного инвестора плохая структура и состояние активов компании наряду с низким уровнем корпоративного управления может являться даже, как ни странно, фактором, увеличивающим его стоимость, поскольку предоставляет возможности для личного обогащения. Цели же государства с нормативной точки зрения отличаются от целей частного инвестора и в определенной степени ограничены необходимостью обеспечения максимальных темпов экономического роста и роста благосостояния населения, модернизации экономики, повышения уровня ее инновационности, проведения антициклической политики и прочими[1]. Государство как собственник должно мыслить долгосрочными категориями и своими действиями способствовать реализации интересов общества в целом. Для него потенциал и стоимость бизнеса, в отличие от частного инвестора, должны в первую очередь определяться структурой и состоянием активов компании, а также динамикой этих показателей.

В связи с этим представляется, что наиболее актуальными факторами стоимости с позиции государства-собственника с учетом таких его целей, как обеспечение максимальных темпов экономического роста и роста благосостояния населения, модернизация экономики, переход ее на инновационный путь развития, проведение антициклической политики помимо показателей рентабельности, производительности труда, фондоотдачи и прочих являются:

Показатель доли реинвестирования прибыли в развитие организации и обеспечение роста ее конкурентоспособности:

$$dП_{реинвест} = \frac{П_{реинвест}}{П},$$

где $dП_{реинвест}$ — доля полученной за период прибыли, реинвестированная в увеличение активов, масштабов деятельность организации, снижение издержек, модернизацию основного капитала и пр.;

$П_{реинвест}$ — размер прибыли, реинвестированной в увеличение активов, масштабов деятельность организации, снижение издержек, модернизацию основного капитала и пр., за период;

П — размер прибыли организации за период.

Коэффициент объема средств, инвестированных в развитие организации и обеспечение роста ее конкурентоспособности, по отношению к выручке организации:

$$kO_{инвест} = \frac{O_{инвест}}{Выр},$$

где $kO_{инвест}$ — коэффициент объема средств, инвестированных в развитие организации и обеспечение роста ее конкурентоспособности, по отношению к выручке организации;

$O_{инвест}$ — объем средств, инвестированных в развитие организации и обеспечение роста ее конкурентоспособности за период;

Выр — размер выручки организации за период.

Показатель доли реинвестирования прибыли организации в инновации как необходимый фактор развития организации и обеспечения роста ее конкурентоспособности:

$$dП_{НИОКР,\ инновации} = \frac{П_{НИОКР,\ инновации}}{П},$$

где $dП_{НИОКР,\ инновации}$ — доля реинвестирования прибыли организации в инновации как необходимый фактор развития организации и обеспечения роста ее конкурентоспособности;

$П_{НИОКР,\ инновации}$ — размер прибыли, реинвестированной в инновации за период.

Коэффициент объема средств, инвестированных в инновации как необходимый фактор развития организации и обеспечения роста ее конкурентоспособности, по отношению к выручке организации:

$$kO_{НИОКР,\ инновации} = \frac{O_{НИОКР,\ инновации}}{Выр},$$

где $kO_{НИОКР,\ инновации}$ — коэффициент объема средств, инвестированных в инновации как необходимый фактор развития организации и обеспечения роста ее конкурентоспособности, по отношению к выручке организации;

$O_{НИОКР,\ инновации}$ — объем инвестированных в инновации средств за период.

Показатель доли реинвестирования прибыли организации в инновации как необходимый фактор развития организации и обеспечения роста ее конкурентоспособности в общем объеме реинвестированной прибыли организации:

$$dП_{НИОКР,\ инновации} = \frac{П_{НИОКР,\ инновации}}{П_{реинвест}},$$

где $dП_{НИОКР,\ инновации}$ — доля реинвестирования прибыли организации в инновации в общем объеме реинвестированной прибыли организации.

[1] Подобные цели определены прежде всего самим государством. См., например, Концепцию управления государственным имуществом и приватизации в РФ, Послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ, Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г.

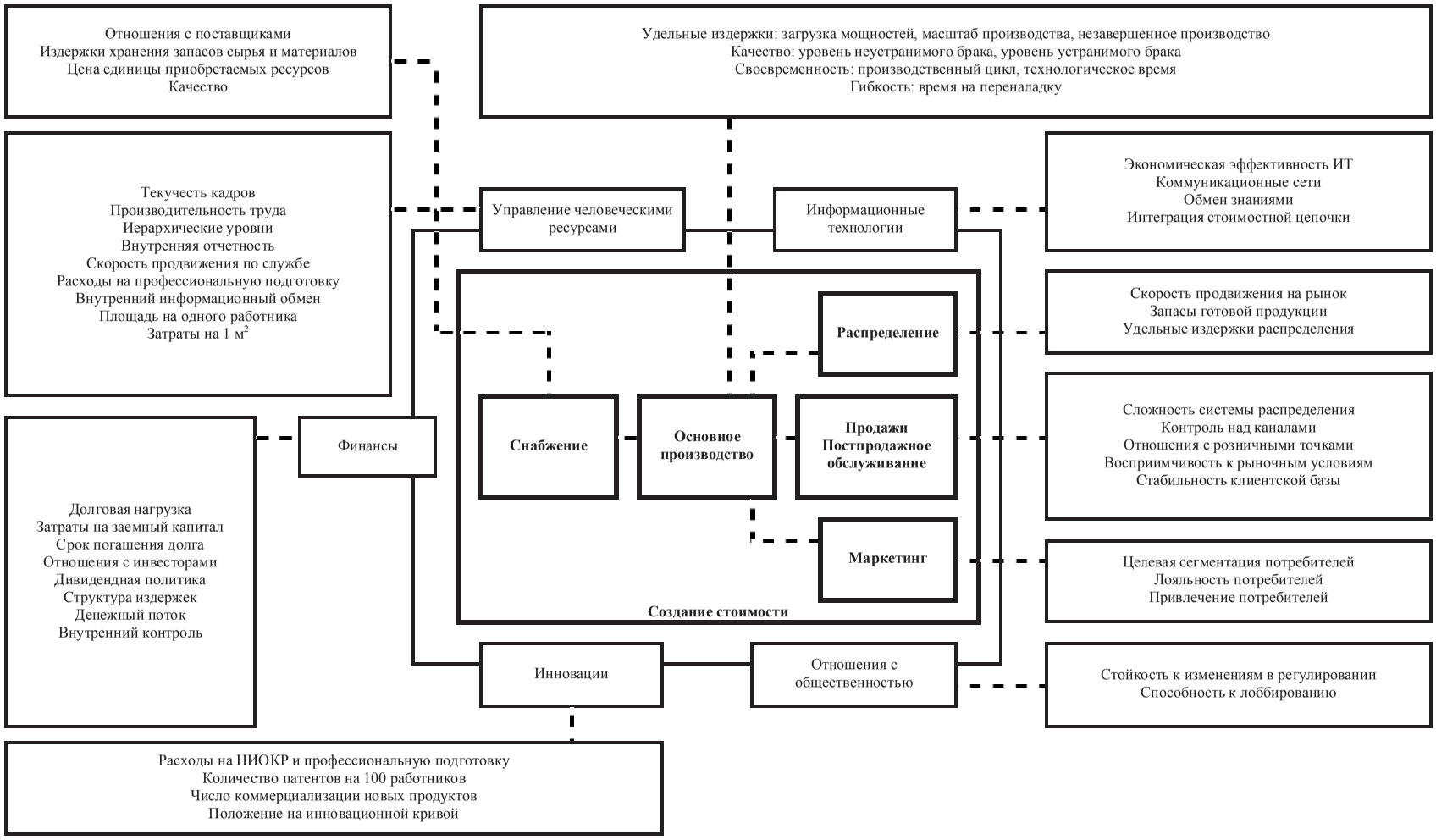


Рис. 2. *Взаимосвязь факторов стоимости и внутренней среды организации*

Показатель доли объема средств, направленных на инвестиции в развитие организации и обеспечение роста ее конкурентоспособности, привлеченных посредством размещения акций и облигаций на финансовом рынке:

$$d(IPO\ и\ Облиг)_{реинвест} = \frac{(IPO\ и\ Облиг)_{реинвест}}{IPO\ и\ Облиг},$$

где $d(IPO\ и\ Облиг)_{реинвест}$ — доля объема средств, направленных на инвестиции в развитие организации и обеспечение роста ее конкурентоспособности, привлеченных посредством размещения акций и облигаций на финансовом рынке;

$(IPO\ и\ Облиг)_{реинвест}$ — объем средств, направленных на инвестиции в развитие организации и обеспечение роста ее конкурентоспособности за период, привлеченных посредством размещения акций и облигаций на финансовом рынке;

IPO и Облиг — объем средств, привлеченных посредством размещения акций и облигаций на финансовом рынке за период.

Показатель нормы инвестирования в основной капитал:

$$dO_{инвест\ в\ ОК} = \frac{O_{инвест\ в\ ОК}}{ДС},$$

где $dO_{инвест\ в\ ОК}$ — норма инвестирования в основной капитал;

$O_{инвест\ в\ ОК}$ — объем инвестиций в основной капитал за период;

ДС — объем добавленной стоимости организации за период.

Коэффициент объема затрат на геологоразведочные работы и воспроизводство минерально-сырьевой базы по отношению к объему добычи природного ресурса:

$$kЗ_{геологораз\ в} = \frac{З_{геологораз\ в}}{O_{добычи}},$$

где $kЗ_{геологоразв}$ — коэффициент объема затрат на геологоразведочные работы и воспроизводство минерально-сырьевой базы по отношению к объему добычи природного ресурса;

$З_{геологоразв}$ — объем затрат на геологоразведочные работы и воспроизводство минерально-сырьевой базы за период;

$O_{добычи}$ — объем добычи природного ресурса за период.

Коэффициент объема разведанных за период запасов природного ресурса по отношению к объему его добычи:

$$kO_{разведки} = \frac{O_{разведки}}{O_{добычи}},$$

где $kO_{разведки}$ — коэффициент объема разведанных за период запасов природного ресурса по отношению к объему его добычи;

$O_{разведки}$ — объем разведанных за период запасов природного ресурса.

Последние два показателя являются примером отраслевых показателей. В данном случае их целесообразно применять к организациям нефте— и газодобычи. Например, нормативное значение коэффициента объема разведанных за период запасов природного ресурса по отношению к объему его добычи представляется логичным установить на уровне 1, поскольку с позиций государства и общества не должно происходить снижения запасов данных видов топлива, потому что в таком случае ставится под угрозу национальная, а точнее экономическая, безопасность государства. Естественно, данный посыл не относится к ситуации, когда тот или иной вид ресурса истощен и увеличение его разведанных запасов просто невозможно.

На основе всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что Концепция управления стоимостью является на сегодняшний момент наиболее адекватной действительности и требованиям времени парадигмой управления компанией. В рамках данного подхода наиболее точно на сегодняшний момент сформулированы критерии эффективности деятельности организации и эффективности функционирования собственности. Однако выбор факторов стоимости, используемых в процессе анализа, необходимо осуществлять в соответствии с целями собственника бизнеса, только в этом случае можно рассчитывать на успешное внедрение данного подхода в практику деятельности компании. Указанное замечание в определенной мере отвечает на вопрос о низкой эффективности внедрения КУС в практику деятельности компаний с государственным участием. При соответствии применяемых факторов стоимости описанным в настоящей статье особенностям целей участия государства в капитале компаний представляется перспективным использование Концепции управления собственностью для целей повышения эффективности функционирования государственной долевой собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. *Емельянов А.М., Шакина Е.А.* Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний // Корпоративные финансы. 2008. № 4(8). С. 79–87, 81.
3. *Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.* Стоимость компаний: оценка и управление: пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2005.
4. *Криворотов В.В., Мезенцева О.В.* Управление стоимостью : Оценочные технологии в управлении предприятием : учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
5. *Пузов Е.Н.* Современный инструментарий оценки и анализа эффективности бизнеса. Трехфокусная модель управления стоимостью: монография / Нижегород. гос. техн. ун-т. Нижний Новгород, 2006.

ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ ЦЕЛЕОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.А. ЮДИН

Ростовский государственный университет путей сообщения,
аспирант
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. Ростовского Стрелкового полка Народного Ополчения, 2

В статье рассматриваются и анализируются вопросы, связанные с управлением операционными бизнес-процессами, позволяющими получить достоверные данные о совокупности рисков финансовых организаций и определить совокупность мер по предупреждению негативных последствий воздействия системных рисков на экономических агентов.

Ключевые слова: бизнес-процессы; управление; риск-менеджмент; информационные системы контроля рисков; категоризация бизнес-процессов.

Коды классификатора JEL: G21, G32.

Управление операционными бизнес-процессами нацелено на обеспечение устойчивостью финансово-кредитных институтов и позволяет получить достоверные и детальные данные о совокупности рисков внеконтрактного поведения сотрудников и клиентов, структуре затрат на производство продуктов в разрезе подразделений, уровне платежеспособности и финансовой устойчивости экономических агентов; в результате комплекса организационно-экономических мероприятий создается надежная информационная основа для принятия обоснованных решений по управлению продуктовым портфелем, процентной и тарифной политикой, контролю роста административных и управленческих расходов за счет оптимизации бизнес-процессов и финансирования мер по предупреждению негативных последствий воздействия системных рисков на экономических агентов.

Новые организационно-экономические формы регулирования бизнес-процессов коммерческих банков включают системы комплексного контроля качества ресурсов, формирования инструментов и технологий их привлечения (использования) и основаны на внедрении гибких систем информационного управления операционными рисками. С учетом изменившихся экономических и социальных факторов развития финансово-кредитной системы национальным финансово-кредитным операторам необходимо проектировать и развивать системы управления рисками и финансовыми активами, клиентской базой на основе современных информационных технологий; это определяет необходимость реинжиниринга бизнес-процессов, поиска методов и инструментов управления, направленных на проектирование систем контроля исполнения бизнес-планов.

Одним из главных инструментов конкурентоустойчивости финансовых организаций является развитие и повышение эффективности информационных технологий оценки операционных рисков, структурными элементами которых являются бизнес-процессы (совокупность процедур работы и принятия решений, обеспечивающих осуществление банковских технологий); управление модернизацией банковских информационных технологий оценки рисков должно проводиться исходя из приоритетных направлений развития финансово-кредитного бизнеса, повышения управляемости филиалов, служб, подразделений, внедрения новых банковских продуктов, совершения и оформления клиентских операций.

Разницу между риском и неопределенностью ученые относят к способу задания информации, которая определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных [4].

Согласно концепции этих авторов, если существует возможность качественно и количественно определить степень вероятности того или иного варианта, то это – ситуация риска, которая является разновидностью неопределенности, когда наступление событий может быть прогнозируемо.

Величина риска как форма качественно-количественного выражения реально существующей неопределенности не только субъективна, но и объективна. Неопределенность и риск выделяют в качестве факторов развития предпринимательской деятельности, важным связующим звеном взаимодействия этих факторов в условиях финансовой глобализации выступают, с одной стороны, капитал, а с другой стороны, информация.

Существует большое разнообразие мнений по поводу определения сущности и природы риска. Это связано с многоаспектностью этого явления, недостаточным использованием в реальной деятельности, игнорированием в существующем законодательстве. Основными чертами риска являются: противоречивость, альтернативность и неопределенность.

Такая черта, как противоречивость, в риске приводит к столкновению объективно существующих рискованных действий с их субъективной оценкой. Альтернативность предполагает необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов решений. Согласно теории Ф. Найта [2], риски делятся на измеряемые (статистические) и неизмеряемые, привнесенные суждениями экономических агентов о будущих результатах деятельности, которые невозможно количественно измерить по причине уникальности суждений и ошибок в суждениях предпринимателей, в том числе и по причине несовершенства знания. В хозяйственной деятельности, как правило, измеряемые и неизмеряемые риски проявляются независимо друг от друга, что вызывает асимметрию распределения вероятностей в реальной практике.

© Юдин А. А., 2009

Хозяйственно-экономическая деятельность направлена на реальное достижение результата, следовательно, она обращает в будущее сумму тех технологических усилий, которыми проективно располагает в настоящем. Насколько проектные планы воплотятся в реальной деятельности и принесут ли они с собой видимые позитивные изменения в будущем, зависит от возможности распознавания и упреждения рисков.

С неопределенностью будущего развития социально-экономических систем, которая усиливается в условиях глобального кризиса, связаны многообразные риски хозяйственной деятельности, принципиально непредвиденные обстоятельства, не просчитываемое поведение рыночных агентов, сцена последствий внедрения той или иной инновации и пр.

Помимо неопределенности, риск также характеризуется такими чертами, как противоречивость и альтернативность. Риск ведет к торможению социального прогресса, если в условиях неполноты исходной информации альтернатива выбирается без должного учета объективных закономерностей развития социального явления, в отношении которого принимается решение.

Альтернативность риска обусловлена необходимостью выбора возможных вариантов, решений. Риск связан с расчетом вероятностей их исхода — в этом его субъективная сторона, которая проявляется в том, что люди неодинаково воспринимают одну и ту же величину социального риска в силу различия изначальных установок.

Неопределенность заставляет экономических агентов рыночной экономики идти на риск, т. е. когда они не знают конкретно, сколько могут выиграть или потерять от проведения определенной хозяйственной операции.

В явлении «риск» Э. Холмс выделяет следующие элементы:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;
- вероятность достижения желаемого результата;
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы [3].

Таким образом, можно определить риск как вероятность получения экономическими агентами фирмой дохода или убытка от совершения хозяйственных операций в результате неопределенности проектируемого результата хозяйственной деятельности. Для повышения качества проводимых банковских операций необходимо создавать интегрированные информационные системы, обеспечивающие сквозную обработку данных, управление информационными потоками, централизацию систем хранения и обработки информации для успешного решение задач стратегического управления.

Внедрение единых банковских систем управления информацией повышает устойчивость финансово-кредитных институтов и позволяет решать задачи проектирования инновационной системы риск-менеджмента. Одним из эффективных подходов к моделированию организационно-информационных систем управления операционными рисками банков является реинжиниринг бизнес-процессов на основе автоматизированных информационных технологий, ориентированных на реализацию принципов сквозного управления цепочками операций и процессного управления.

Традиционная система риск-менеджмента применяется для принятия тактических решений на основе механизмов информационного контроллинга, в то время как современный операционный риск-менеджмент проектируется для поддержки принятия стратегических решений, основанных на использовании комплексной информации, тестовых данных, моделировании, системном анализе, и направленных на проектирование системы информационного контроля над риском в целях обеспечения устойчивости банка.

Подход к организации информационно-сетевой модели управления коммерческим банком, основанный на принципах координации и включающий мониторинг рисков, предлагает углубленное изучение конкретных бизнес-процессов и индивидуальное решение возникающих проблем.

Сбалансированное применение известных в настоящее время подходов к организации финансового менеджмента в банках позволяет обеспечить эффективное управление бизнес-процессами в условиях повышения требований к информационной прозрачности кредитных организаций.

Важнейшей стороной деятельности коммерческого банка является воздействие на устойчивость банковской системы в целом. Устойчивость коммерческого банка — это такое его качественное состояние равновесия в движении, при котором реализуется достижение и укрепление надежности, постоянства и доверия в плане неподверженности разрушению. Вопросы устойчивости коммерческого банка следует рассматривать с точки зрения банка, имеющего все признаки открытой системы — упорядоченной, самостабилизирующейся и самоорганизующейся целостности.

Категория устойчивости коммерческого банка включает два аспекта: объективный — это способность банка выполнить взятые на себя конкретные обязательства — и субъективный — способность внушить уверенность в выполнении своих обязательств. Исследование финансовой устойчивости коммерческого банка включает изучение сущности этого понятия, процессов и закономерностей развития, анализ эволюции этого явления. Феноменология анализа финансовой устойчивости банка заключается в исследовании финансовой устойчивости как комплексной характеристики деятельности кредитного учреждения, обусловливающей ее качество.

Анализ и управление финансовой устойчивостью коммерческого банка обеспечивают его саморегулирование и саморазвитие как открытой динамической системы. Финансовая устойчивость коммерческого банка определяется через систему показателей, описывающих [1]: качество активов и ресурсной базы; качество банковских продуктов и услуг; рентабельность деятельности банка и использование информационных систем для управления рисками.

Деятельность финансовых организаций во многом зависит от информационных систем управления. Необходимость предоставлять потребителям все новые услуги и сервисы, удерживать конкурентные позиции заставляет финансовые организации структуры быть в авангарде использования информационных технологий, первыми брать на вооружение современные информационные инструменты управления, направленные на под-

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

держку принятия управленческих решений и инновации. Однако у технического прогресса есть обратная сторона — сбой в работе информационной системы может привести к полной или частичной остановке деятельности компании. И если приостановка выдачи кредитов приведет к сокращению прибыли, то нарушение в ежедневной отправке аналитической отчетности в Центробанк может повлечь отзыв лицензии у финансово-кредитной организации.

Понимая существующие риски, вопросам обеспечения непрерывности, резервирования систем и сервисов в банковской отрасли уделяют повышенное внимание. Собранные вместе и интегрированные данные гораздо легче резервировать, дублируя их в резервном Центре обработки данных. Собственно резервирование, конечно, не обеспечит непрерывности операционной деятельности; для этого необходим плавный переход всех критически важных информационных систем в резервный центр обработки данных.

Для этого у организации должен быть план восстановления после аварии, который минимизирует последствия катастрофы и обеспечивает возможность максимально быстро взять под контроль или возобновить выполнение критически важных задач. В соответствии с положением ЦБ РФ «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» подобный план должен быть во всех кредитных организациях.

Созданию подобного плана предшествует подробное обследование бизнес-процессов и проведение их категоризации, инвентаризации информационных систем и их взаимосвязей. Информационный риск-менеджмент позволит оптимальным образом подойти к формированию требований для обеспечения непрерывности функционирования банковских процессов.

Информационная стратегия управления рисками позволяет в неопределенной экономической ситуации правильно оценивать степень риска, выбирать инструменты и технологии ее снижения, проводить реструктуризацию рисков и их нивелирование. Эффективно выстроенная система управления рисками банка дает возможность стабилизировать важнейшие стратегические и тактические показатели деятельности (например, доходность), оптимизировать уровень ликвидности, предотвратить убытки, подготовить банк к действиям в чрезвычайных ситуациях и повысить свою репутацию.

В современных условиях лишь ограниченное число банков разрабатывает свою стратегию управления рисками с обязательным наличием концептуальной составляющей при воздействии негативных внешних и внутренних факторов. Большинство банков ориентирует свою стратегию на достижение поставленных целей в краткосрочном периоде, что снижает доходность и финансовую устойчивость банка. Коммерческие банки в условиях усиления неопределенности вынуждены проектировать и внедрять информационные системы управления рисками при отсутствии полной, достоверной информации на основе сбалансированности стратегических и тактических методов управления. Системы информационного управления операционными рисками становятся атрибутивной составляющей банковского менеджмента с выделением в специфическую рисковую стратегию со своими принципами, целями и задачами, не позволяющую рисковать деньгами вкладчиков.

Природа операционного риска значительно отличается от рыночного риска или риска кредитного. По определению операционный риск охватывает всю деятельность финансового института и может быть источником возникновения системного риска. Системность операционного риск-менеджмента заключается в том, что этот риск не только полностью пронизывает структуру финансового института, но и выходит за его пределы, превращаясь в риски социально-экономической системы. Эффективность стратегического управления рисками зависит от работы высококвалифицированных риск-менеджеров в аппарате управления банка, способных учесть интересы различных подразделений и грамотно выстроить сбалансированную стратегию банка, направленную на рост, защиту и развитие.

Управление операционным риском должно осуществляться на всех уровнях менеджмента, а также во всех структурных подразделениях. Технологии информационного управления обеспечивают большую чувствительность к операционному риску и снижение нагрузки на капитал.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методика оценки финансовой устойчивости разработана Банком России для участия банков в системе страхования вкладов. Указание № 1379-У от 16 января 2004 г.
2. *Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело. 2003. С. 219.
3. *Холмс Э.* Риск-менеджмент : пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс. 2008. С. 67.
4. *Шапкин А.С., Шапкин В.А.* Теория риска и моделирование рисковых ситуаций. М.: Дашков и К, 2007. С. 33–34.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНОЙ СИСТЕМЫ

М.С. ЯЗЫКОВ
Педагогический институт Южного федерального университета,
аспирант
344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 33

Классифицируются параметры и разрабатывается математическая модель для прогноза реакции основных параметров состояния гипермаркета на возможные варианты управляющих воздействий. В качестве моделируемых параметров выступают стоимость запаса товаров на складе, внешние инвестиции и прибыль от реализации. Предлагаемая модель позволяет осуществлять количественный прогноз изменения во времени указанных параметров в зависимости от принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: параметры системы управления гипермаркета; математическая модель; прогноз развития; системный подход.

Коды классификатора JEL: L81, C61.

Вопросы динамического моделирования торгово-закупочной деятельности являются актуальными, поскольку позволяют комплексно оценивать изменение во времени основных параметров состояния торговых предприятий в зависимости от принимаемых организационно-управленческих решений. Ранее в [1] была разработана представленная ниже динамическая модель второго порядка, описывающая работу указанной системы:

$$\begin{cases} \dfrac{dB}{dt} = -\dfrac{1}{n_\partial}(1+k_1)B + \dfrac{1}{n_\partial}\left[k(1+\alpha) - (1-k)z_x\right]A - \dfrac{1}{n_\partial}\left[Z_{к.у.} + I_0\right] \\ \dfrac{dA}{dt} = \dfrac{1}{n_\partial}\left[k_1 \cdot B - kA + S\right] \end{cases}, \quad (1)$$

с начальными условиями:

$$B(0) = B_0; \quad A(0) = A_0, \quad (2)$$

где B_0 и A_0 — прибыль и денежные средства в товаре на складе и в торговом зале в начальный момент времени; k — доля реализованного за рассматриваемый интервал времени (месяц) из имеющегося в магазине товара, относительные единицы; α — торговая наценка на товар, относительные единицы; z_x — переменная часть в доле затрат на хранение товара в его себестоимости, относительные единицы; $Z_{.}$ — коммерческие и управленческие расходы, связанные с приобретением товара и оплатой административно-управленческого персонала за рассматриваемый период времени, руб; I_0 — постоянные отчисления за анализируемый интервал времени в инвестиции, рублей; n_d — число дней в рассматриваемом интервале времени; S — стоимость постоянной части товара в магазине (страховой запас), рублей; k_1 — доля капитала, извлекаемая из прибыли на инвестиции, относительные единицы.

Фактически часть прибыли, необходимая для пополнения товарных запасов, направляется на их приобретение (оборотный капитал), а оставшаяся ее часть — на инвестирование в другие сферы. Для реальной оценки размера части прибыли, формирующей товарный запас и части прибыли, направляемой в инвестиционные проекты, в модель (1)–(2) необходимо внести усовершенствования. Последние должны учитывать следующие обстоятельства:

- направляемая на пополнение товарного запаса часть прибыли не должна увеличивать запас выше допустимой нормы;
- в случае, если запас в магазине достигает своего максимально допустимого значения, вся прибыль направляется на инвестирование;
- в случае, если запас в магазине достигает своего минимально допустимого значения, вся прибыль направляется на его пополнение.

Осуществим разработку на базе (1)–(2) математической модели, позволяющей в процессе динамического моделирования управления сетевым ритейлом корректировать величину прибыли, направляемой в оборотный капитал за счет части выручки на инвестирование. Указанная корректировка должна осуществляться итерационно в процессе моделирования таким образом, чтобы запас товара в магазине находился в допустимом диапазоне его изменения, а коэффициент k позволял моделировать реальный спрос на товар в рассматриваемый период времени.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- модифицировать второе дифференциальное уравнение в (1)–(2), описывающее скорость изменение оборотного капитала, с целью динамического поддержания товарного запаса в допустимом диапазоне его изменения;
- построить ОДУ, моделирующее изменение объема капитальных вложений в инвестирование;
- построить математическую модель, реализующую поставленную в статье цель.

Системный подход предполагает определение компонентов системы, качества их параметров и связей между ними (рис. 1).

© Языков М. С., 2009

В связи с тем, что первое уравнение в математической модели (1)–(2) подвергается корректировке в направлении динамического учета части выручки, направляемой в инвестиции, скорректируем соответствующее уравнение баланса. Для этого исключим из него параметр I_0.

В результате уравнение баланса преобразуется к виду:

$$B = W - C_n - (1-k_1)B - \Delta K - \beta K$$

или

$$B = k(1+\alpha)A - (1-k)\varepsilon_x A - Z_{к.у.} - \frac{K_з}{t_з} - K_з \cdot \beta \cdot \left(1 - \frac{n}{t_з}\right). \quad (3)$$

Отнесем все слагаемые (3) к приемлемому для нас в ОДУ временному интервалу. Для этого разделим все слагаемые (3) на $ï_д$ — число дней в рассматриваемом интервале времени. В результате уравнение преобразуется к виду:

$$\frac{dB}{dt} = -\frac{1}{n_д}B + \frac{1}{n_д}[k(1+\alpha) - (1-k)\varepsilon_x]A - \frac{1}{n_д}\left[Z_{к.у.} + \frac{K_з}{t_з} + K_з \cdot \beta \cdot \left(1 - \frac{n}{t_з}\right)\right]. \quad (4)$$

Построим линейное ОДУ, описывающее скорость изменения объема инвестиционного капитала. Для этого запишем уравнение баланса инвестиционного капитала в виде:

$$I = k_1 \cdot B - \Delta B + I_0, \quad (5)$$

где $\Delta B = k_1 \cdot B \cdot \delta$ — налоговое отчисление, рубktq; δ — ставка налога на прибыль, относительные единицы; I_0 — размер постоянных отчислений из выручки в инвестиционный капитал.

Отнесем все слагаемые (5) к приемлемому для нас в ОДУ временному интервалу, например, к одному дню. Для этого разделим (5) на число дней в рассматриваемом интервале времени. Запишем $\frac{I}{n_д}$ в левой части тождества и перенесем $\frac{dI}{dt}$ в его правую часть. В результате получим искомое линейное ОДУ в виде:

$$\frac{dI}{dt} = \frac{1}{n_д}[k_1 \cdot B \cdot (1-\delta) - I + I_0]. \quad (6)$$

Объединение (6) с (4) и со вторым уравнением в (1) приводит нас к искомой системе:

$$\begin{cases} \frac{dB}{dt} = -\frac{1}{n_д}B + \frac{1}{n_д}[k(1+\alpha) - (1-k)\varepsilon_x]A - \frac{1}{n_д}\left[Z_{к.у.} + \frac{K_з}{t_з} + K_з \cdot \beta \cdot \left(1 - \frac{n}{t_з}\right)\right] \\ \frac{dA}{dt} = \frac{1}{n_д}(1-k_1) \cdot B - \frac{1}{n_д}kA + \frac{1}{n_д}S \\ \frac{dI}{dt} = \frac{1}{n_д}k_1 \cdot (1-\delta) \cdot B - \frac{1}{n_д}I + \frac{1}{n_д}I_0 \end{cases} \quad (7)$$

с начальными условиями:

$$B(0) = B_0; \quad A(0) = A_0; \quad I(0) = I_0, \quad (8)$$

где A, A_0 и I_0 — прибыль предприятия, денежные средства в товаре в магазине и инвестиционные капиталовложения в начальный момент времени.

Полученная модель (7) позволяет проводить моделирование в динамике всех параметров состояния исследуемой системы. Однако большой объем параметров системы и вариантов их комбинаций требует их определенной систематизации.

Проведенный анализ возможных вариантов построения структурных схем управления торговыми предприятиями позволяет сформулировать следующее:

при построении моделей управления социально-экономическими системами следует выделять параметры состояния системы, управляющие воздействия и внешние помехи;

принимаемые руководством фирмы управляющие воздействия должны учитывать как наличие внешних помех, влияющих на параметры состояния системы, так и значения самих параметров состояния системы.

Представляет интерес группировка указанных параметров по их функциональной принадлежности. Результаты соответствующей группировки приведены в табл. 1.

Как видно из табл. 1, указанные 25 параметров разбиты на три группы:

- ❖ параметры, управляющие системой (семь параметров);
- ❖ внешние воздействия (пять параметров);
- ❖ параметры состояния системы (тринадцать параметров).

Помимо вертикального структурирования параметров системы по указанному выше принципу, данные параметры сгруппированы горизонтально в семь групп по степени взаимной связи и взаимного влияния. В свою очередь указанные семь групп включают три блока, сформированные по следующему принципу:

- первый блок включает параметры, управляющие системой, внешние воздействия и параметры состояния системы (три группы);
- второй блок включает параметры, управляющие системой и параметры состояния системы (две группы);
- третий блок включает внешние воздействия и параметры состояния системы (две группы).

Таблица 1

Группировка параметров математической модели[1]

Параметры, управляющие системой	Внешние воздействия	Параметры состояния системы
Интенсивность поставок товара; объем постоянной части товара в магазине	Интенсивность спроса на товар	Наличные денежные средства в товаре в магазине, включая стоимость постоянной части (предложение товара); интенсивность сбыта товара
Торговая наценка на товар	Постоянные издержки на приобретение товара	Оптовая цена на товар
Размер, сроки взятия и схема погашения кредитного займа	Проценты по обслуживанию кредитного займа и схема его погашения	Погашение кредитного займа по схеме и начисляемых по нему процентов
Доля капитала, извлекаемая из чистой прибыли на закупку товара; доля капитала, извлекаемая из чистой прибыли на инвестиции		Наличная прибыль в начальный момент времени; чистая прибыль за рассматриваемый период; часть чистой прибыли, направляемая на закупку товара; часть чистой прибыли, направляемая на инвестиции
Размеры оплаты труда и материального стимулирования коммерческих агентов и менеджмента		Коммерческие и управленческие расходы, связанные с приобретением товара и оплатой административно-управленческого персонала
	Стоимость аренды торгового помещения	Себестоимость хранения товара на складе в магазине; количество единиц продукции, размещаемой на одном квадратном метре торгового помещения; амортизационные затраты на имеющиеся производственные фонды
	Ставка НДС	Налог на добавленную стоимость

Иными словами, формирование блоков организовано по различию влияния на параметры состояния системы. Рассмотрим содержимое каждого из блоков, а также оценим степень влияния управляющих и (или) внешних воздействий на параметры состояния системы.

Первый блок (первая группа параметров). В качестве управляющих параметров здесь присутствуют: интенсивность поставок товара и объем постоянной части товара в магазине. Оба приведенных параметра напрямую зависят от внешнего воздействия — интенсивности спроса на товар. Вообще интенсивность спроса на товар является ключевым внешним воздействием, поскольку его величина определяет характер всей деятельности коммерческой фирмы. Интенсивность спроса на товар является стохастическим параметром. Определение его величины возможно на основе регрессионного анализа данных о его размерах в предыдущие годы.

На основе двух указанных параметров и построенных в рамках исследования динамических экономико-математических моделей рассчитываются параметры состояния системы — наличные денежные средства в товаре, включая стоимость постоянной части (предложение товара) и интенсивность сбыта товара.

Первый блок (вторая группа параметров). В качестве управляющего параметра выступает торговая наценка на товар — один из важнейших параметров системы. Ее размер определяется аналитическим отделом фирмы на основе анализа практически всех остальных параметров. В качестве внешнего воздействия здесь присутствуют издержки на приобретение единицы товара у производителя. Внешнее воздействие в совокупности с управляющим воздействием позволяет сформулировать параметр состояния системы — оптовую цену на товар. Очевидно, что эффективное определение управляющего параметра — торговая наценка на товар — возможно на основе расчетов по экономико-математическим моделям.

Первый блок (третья группа параметров). В качестве управляющих параметров присутствуют: размер, сроки взятия и схема погашения кредитного займа. Внешнее воздействие — проценты по обслуживанию кредитного займа и схема его погашения. Параметр состояния системы — погашение кредитного займа по схеме и начисляемых по нему процентов. Как видно из сказанного, схема погашения кредитного займа присутствует и в управляющем параметре, и во внешнем воздействии. Это означает, что указанная схема является результатом достигнутой договоренности между кредитором и заемщиком. Разработка оптимальной схемы погашения кредитного займа является важным параметром работы системы, поскольку последняя позволяет сэкономить для предприятия значительные финансовые ресурсы (возможность досрочного погашения кредита, погашение кредита неравномерными долями и т. п.). Оценка экономического эффекта от применения различных схем погашения кредита возможна на основе динамического моделирования по экономико-математическим моделям.

Второй блок (первая группа параметров). В качестве управляющих параметров присутствуют: доля капитала, извлекаемая из чистой прибыли на закупку товара, и доля капитала, извлекаемая из чистой прибыли на инвестиции. Параметры состояния системы — наличная прибыль в начальный момент времени; чистая прибыль за рассматриваемый период; часть чистой прибыли, направляемая на закупку товара; часть чистой прибыли, направляемая на инвестиции. Определение оптимальных значений управляющих параметров данной группы чрезвычайно важно, поскольку последние определяют финансовую политику фирмы в отношении внешних инвестиций и объемы закупки товаров для их пополнения в магазине.

Важным является как исключение возможного дефицита товара, так и недопущение его затаривания на торговых площадях. С другой стороны, условия внешнего инвестирования также оказывают существенное

[1] Разработано автором по материалам исследования.

влияние на результаты выбора управляющего воздействия. Принятие данных управляющих решений возможно на основе динамического моделирования по экономико-математическим моделям.

Второй блок (вторая группа параметров). В качестве управляющего параметра выступают размеры оплаты труда и материального стимулирования коммерческих агентов и менеджеров. Параметр состояния системы — коммерческие и управленческие расходы, связанные с приобретением товара и оплатой административно-управленческого персонала. Как видно, выбор управляющих параметров данной группы, и, как следствие, состояние системы полностью зависят от аналитического отдела фирмы и ее высшего руководства. Рациональное решение данных вопросов лежит в рамках динамического моделирования по экономико-математическим моделям.

Третий блок (первая группа параметров). В качестве внешнего воздействия выступает стоимость аренды торгового помещения. Рычаги воздействия на его величину у руководства фирмы практически отсутствуют, и остается лишь правильно оценивать влияние данного воздействия на параметры состояния системы. Параметры состояния системы: себестоимость хранения товара; количество единиц продукции, размещаемой на одном квадратном метре торгового/складского помещения; амортизационные затраты на имеющиеся производственные фонды.

Несмотря на то, что в данной группе управляющие параметры не представлены, у сетевого ритейла есть определенные рычаги уменьшения себестоимости хранения товара в магазине за счет оптимизации второго из данной группы параметра состояния системы — количество единиц продукции, размещаемой на одном квадратном метре торгового помещения за счет выбора рациональной схемы складирования товара. Оценка экономического эффекта от данного мероприятия возможна на основе динамического моделирования по экономико-математическим моделям.

Третий блок (вторая группа параметров). В качестве внешнего воздействия присутствует ставка НДС. Параметр состояния системы — налог на добавленную стоимость. Несмотря на кажущееся отсутствие рычагов воздействия на данный параметр состояния системы, поскольку его величина устанавливается ставкой налога, определенные возможности у руководства фирмы в изменении размеров налоговых выплат есть.

Проведенный анализ показал, что совершенствование системы управления предприятием сетевой торговли сопряжено, в первую очередь, с оптимизацией принимаемых руководством фирмы решений, управляющих системой. Рациональное решение данного вопроса сопряжено с обработкой большого количества управляющих параметров, внешних воздействий и параметров состояния системы. Для этого необходимо построение экономико-математических моделей, способных оценивать развитие ситуации в динамике, рассчитывать различные варианты траектории развития предприятия и на их основе принимать оптимальные управленческие решения.

Для математической формулировки динамики системного комплекса необходимо выявить логику, определяющую поведение каждого элемента систем рассматриваемого класса, а затем определить параметры, выражающие связи между элементами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Сидельников В.И., Языков М.С.* Модель динамики основных параметров современного гипермаркета // Экономический вестник РГУ. 2008. Т. 6, (ч. 3). С. 138–141.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СТИМУЛИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Л.А. ИЛЬИЧЕВА
Институт управления, бизнеса и права,
преподаватель
344068, г. Ростов-на-Дону, пр. М. Нагибина, 33А/47

Статья посвящена актуальной в настоящий момент теме — проблеме ипотечного кредитования в России и стимулирующей роли государства в развитии эффективных методов его функционирования в экономике.

Ключевые слова: ипотека; ипотечное кредитование; жилищный рынок; роль государства; законодательство.

Коды классификатора JEL: G21.

Основная задача государства в становлении системы ипотечного кредитования — это создание законодательной базы и нормативное регулирование ипотеки с целью снижения рисков и повышения доступности жилья для населения.

Определяя основные направления и подходы к созданию эффективного рыночного механизма жилищного финансирования, позволяющего обеспечить комплексное решение жилищной проблемы, выделяют следующие основные взаимосвязанные блоки:

- долгосрочное ипотечное жилищное кредитование граждан;
- кредитование жилищного строительства;
- государственная бюджетная поддержка приобретения жилья населением (система целевых адресных субсидий) [3, с. 277],
- основными нормативными актами, регулирующими гражданские правоотношения при ипотечном кредитовании и сделках с недвижимостью являются: Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, федеральные законы «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «О залоге», «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации «Об основах федеральной жилищной политики» и другие законодательные акты в части совершенствования системы оплаты жилья и коммунальных услуг, «Об организации страхового дела в Российской Федерации», «Об оценочной деятельности», указы Президента РФ «О жилищных кредитах» и другие нормативные акты.

Введение в действие нового ГК РФ явилось серьезной основой создания соответствующей правовой базы и формирования цивилизованного рынка недвижимости в России.

Российское законодательство не дает юридического определения собственности. В п. 1 ст. 209 ГК РФ указывается лишь на то, что собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом, в частности недвижимым имуществом.

В п. 2 ст. 209 говорится о том, что собственник по своему усмотрению вправе совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным нормативным актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в том числе — отчуждать свое имущество в собственность других лиц, передавать им, оставаясь собственником, право владения, использования и распоряжения имуществом, отдавать имущество под залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

Но собственник обладает не только правами. Он несет и бремя содержания принадлежащего ему имущества, а также риск его случайной гибели или случайного повреждения (ст. 210, 211 ГК РФ). Это дисциплинирует и делает более ответственным собственника имущества.

В первой части ГК РФ предусмотрен ряд правил в отношении обязательной государственной регистрации права собственности и иных вещных прав на недвижимое имущество, а также возникновения, ограничения и перехода таких прав. Во второй части ГК РФ введены дополнительные требования к договору купли-продажи жилой недвижимости. В частности, государственной регистрации подлежит не только переход права собственности на жилую недвижимость по такому договору от продавца к покупателю, но и сам этот договор. Существенным условием договора продажи жилого дома (его части) или квартиры, в которых проживают лица, сохраняющие право пользования соответствующим жилым помещением после его приобретения покупателем, признается перечень таких лиц с указанием их прав на пользование продаваемым жилым помещением. При несоблюдении этого требования договор считается незаключенным.

Впервые в российском законодательстве термин «ипотека» появился с принятием Закона РФ «О залоге» от 29.05.1992 № 2872-1, в котором в разделе II имелась целая глава 2, посвященная залогу предприятия, строения, здания, сооружения и иных объектов, связанных с землей.

Однако развитие ипотечного кредитования, изменение на рынке недвижимости и социально-экономические реформы потребовали принятия нового закона — Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ. Он значительно расширил возможность использования ипотеки в качестве средства обеспечения кредита:

© Ильичева Л. А., 2009

- регламентировал обязательства залогодателя по обеспечению сохранности заложенного имущества в течение действия договора ипотеки (его содержанию, ремонту, охране, страхованию, защите от притязаний третьих лиц и др.);
- в связи с долгосрочностью ипотечного кредитования предусмотрел последствия для различных случаев возможного перехода прав на заложенную недвижимость от залогодателя к другим лицам (его отчуждения, конфискации, перехода в результате реорганизации юридического лица, наследования и др.) или обременения правами третьих лиц;
- изменил порядок реализации заложенного имущества, на которое обращено взыскание кредитором: теперь допускаются его продажа не только с публичных торгов, но и аукциона или по конкурсу, а также приобретение самим залогодержателем.

Таким образом, для регулирования отношений по поводу залога недвижимости основным источником права является Закон «Об ипотеке», которым в отношении ипотеки могут быть предусмотрены иные, чем в ГК РФ, правила применительно к залогу в целом, которые имеют приоритет над общими положениями Гражданского кодекса.

Ряд законов и нормативных актов были направлены на финансовую поддержку населения в приобретении жилья и тем самым на развитие жилищного рынка в Российской Федерации.

Основные направления государственной политики в области жилищного финансирования нашли свое отражение в федеральной целевой программе «Жилище» на 2002–2010 гг., одобренной постановлением Правительства Российской Федерации от 17.09.2001 № 675 и федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2012 года», одобренной постановлением Правительства РФ от 03.12.2002 № 858 и других программах, ориентированных на специализированные группы граждан: работников бюджетной сферы, военнослужащих, жителей севера, инвалидов, сирот и др.

Участие государства и местных органов самоуправления в реализации ипотечных программ является определяющим для ее успеха и требует эффективных механизмов такого участия. При разработке соответствующих механизмов учитывается ограниченность финансовых возможностей государства и необходимость преимущественного использования надежных методов государственной поддержки и участие в программе.

Данный механизм предусматривает гарантированность от политических и некоторых других видов риска, ограниченное использование на возвратной основе средств бюджетов развития, использование предусмотренных законодательством жилищных субсидий и других мер по повышению покупательного спроса на жилье в условиях жизненного уровня населения и возросшей макроэкономической нестабильности, а также осуществление государственного стимулирования ипотечного кредитования с целью его мультипликативного экономического эффекта.

С возникновением последнего финансового кризиса, который в той или иной степени затронул экономики практически всех стран, в том числе и России, роль государства возросла еще больше. И здесь уже вопрос стоял не столько о том, чтобы стимулировать рост рынка жилья, сколько о том, как в условиях кризиса справляться с галопирующей просроченной задолженностью по ипотечным кредитам, чтобы эта проблема не достигла таким масштабов и не привела к таким серьезным последствиям, как в Америке, несмотря на то, что в России изначально не было таких предпосылок.

По опубликованным Центральным банком данным об ипотечном кредитовании физических лиц за 2008 г., общая задолженность по ипотечным кредитам увеличилась на 63% — до 995,2 млрд рублей. Просроченная задолженность по ипотечным кредитам в прошлом г. увеличилась в 13,4 раза — до 5,8 млрд рублей, по кредитам в валюте — в 17 раз, до 6,3 млрд руб. Наибольший рост просрочки пришелся на последний квартал 2008 г. Просроченная задолженность за последние месяцы увеличилась в 2 раза, в валюте — в три.

В большей степени пострадали госбанки и кредитные организации, работающие по стандартам ОАО «АИЖК». У банков, входящих в первую пятерку, доля просрочки в кредитном портфеле составляет почти 2,2%. У банков, занимающих по величине активов места с 6-го по 20-е, — 0,4%, с 21-е по 50-е — 1,1%. Доля просроченных ипотечных кредитов в валютном портфеле пяти крупнейших российских банков достигла 10%. Просрочка по рублевым кредитам составила 0,89%. Значительная большая доля просрочки по валютным кредитам объясняется тем фактом, что заемщики, которые брали валютные кредиты, имеют рублевые доходы и при девальвации рубля их платежеспособность резко упала.

Крупнейшие банки активно внедряли ипотечное кредитование, участвуя в реализации нацпроекта «Доступное жилье». Наращивая количество ипотечных кредитов в портфеле, банки часто игнорировали вопрос их качества, выкупая при этом еще и ипотечные портфели более низкого качества, чем их собственный, у региональных банков.

Значительная доля просрочки была обеспечена заемщиками, которые, услышав заявления правительства о предоставлении помощи по выплате ипотечных кредитов, решили, что можно по ним не платить вообще. В конце прошлого г. правительство объявило о том, что государство готово предоставлять финансовую помощь в погашении кредитов гражданам, чьи доходы сократились в связи с кризисом, так как значительная часть прироста просроченной задолженности, зафиксированная регуляторами, была вызвана значительным сокращением доходов заемщиков в кризис. Усиливавшийся кризис усугублял этот процесс еще больше.

Пока речь идет об увеличении непроблемной просрочки — сроком до 90 дней, однако она вполне может перейти в статус проблемной, поскольку найти работу и восстановить платежеспособность для заемщиков сейчас трудно. По мере того как будет ухудшаться платежеспособность, а стоимость жилья падать (вместе с ней будет снижаться залоговая стоимость кредита), ситуация с просрочкой будет ухудшаться и доля «плохих» кредитов на балансах банков будет возрастать. В результате банки будут вынуждены формировать дополнительные резервы по проблемным ссудам, что приведет к снижению достаточности капитала банков.

Варианты решения из сложившейся ситуации предлагает АИЖК, при котором было создано Агентство реструктуризации ипотечных жилищных кредитов, занимающееся реструктуризацией проблемных займов, выданных прежде всего по стандартам АИЖК, по фиксированной ставке и в российских рублях. Валютные или плавающие

кредиты госкорпорация будет реструктурировать в том случае, если банк заемщика не предлагает такой возможности, либо если условия банка не выгодны. Механизм реструктуризации таков: у заемщика нет просрочки — кредит переводится в рубли или новую, фиксированную ставку. Если просрочка есть — вместе с изменением условий заемщику дают стабилизационный кредит, так же как и потерявшему работу.

Некоторые специалисты считают, что перевод кредита в рубли делает программу для большинства заемщиков недоступной — ставки по рублевым кредитам сильно повысились, а курс рубля снизился. Заемщики не пройдут по доходам, ведь именно из-за недостатка дохода они и брали кредиты в валюте. Предлагают перевести валютный кредит в рубли по курсу на фиксированную дату, например на 1 декабря 2008 г., на что АИЖК возражает, что оно готово помогать заемщикам, но не заниматься благотворительностью.

Для помощи заемщикам государство само помогло АИЖК. В 2009 г. госкорпорация получила финансирования до 300 млрд рублей. Часть этих средств и будет потрачена на реструктуризацию кредитов заемщиков.

Например, государство намерено поддержать не только должников, но и тех, кто только собирается брать ипотечный кредит. В правительстве обсуждается программа предоставления средств банкам для выдачи кредитов по ставке ниже 15% в г. при ныне существующих 18–20%.

Также рассматривается вопрос предоставления льготных ипотечных кредитов тем гражданам, которые будут готовы перебраться на постоянное место жительства в другой регион, туда, где для них найдется работа. АИЖК намерены разработать стандарты льготной ипотеки для этой категории граждан. Переезд в другой регион всегда воспринимается как чрезвычайное событие. Возможность миграции из одного региона в другой будет зависеть от суммы подъемных денег и условий на месте. Те деньги, о которых идет речь сейчас, — 100 тыс. рублей — вряд ли заставят сдвинуться человека с места, а вот возможность приобрести квартиру на льготных условиях будет вполне привлекательным стимулом для тех, кто решит покинуть обжитые места. По традиции, наиболее привлекательные места — это Юг России, от Волгограда до Краснодарского края, власти которого сейчас готовы принимать безработных на олимпийские стройки.

Тем временем в Совете Федерации заявили, что там считают необходимым подготовить законопроект, предусматривающий выплату заработной платы с начислением стажа домохозяйкам, воспитывающим трех и более детей.

Одновременно депутаты Госдумы внесли законопроект, который позволит гражданам досрочно гасить ипотечные кредиты, причем без выплаты банку дополнительных комиссий за это. Главное, чтобы заемщик предупредил банк о расторжении договора за месяц до полного погашения кредита.

Закон призван закрепить право граждан — клиентов банков на досрочное расторжение кредитного договора по ипотеке. В случае его принятия заемщики смогут досрочно погашать свои обязательства перед банком. Банк при этом будет лишен права требовать с заемщика выплаты штрафа за досрочное погашение кредита, даже если такой штраф был предусмотрен договором ипотечного кредитования. А чтобы соблюсти законные интересы банка, авторы законопроекта предложили обязать заемщика загодя уведомлять кредитора о досрочном расторжении договора: не менее чем за тридцать дней до дня возврата денежных средств по ипотечному кредиту. Иными словами, заемщику ничто не помешает быстро погасить кредит в одном банке, чтобы, например, перекредитоваться в другом.

В условиях кризиса некоторые банки в одностороннем порядке меняют условия кредитного договора по ипотеке, что существенно осложняет жизнь заемщиков. В то же самое время банки сохраняют ограничения на досрочное погашение кредита в виде штрафов и даже прямого запрета в течение полугода или года. Депутаты предлагают не ждать «милостей» от банка-кредитора, а гасить кредит без всяких дополнительных комиссий.

Коммерческие банки не видят серьезных рисков для себя в этом законе, так как в условиях дефицита ликвидности каждый из них будет только рад досрочному возврату полной стоимости кредита. Между тем, некоторые банкиры не согласны с данным законопроектом, мотивируя свое мнение тем, что все вопросы, связанные с досрочным расторжением кредитного договора, изменением процентных ставок, отменой комиссий, должны регулироваться только договором между кредитором и заемщиком, так как он заключается на принципе свободного выбора.

В свою очередь, крупные банки в массовом порядке готовят собственные программы поддержки граждан, взявших ипотечные кредиты и потерявших работу. Программа реструктуризации ипотеки ОАО «АИЖК» охватывает слишком узкую категорию заемщиков и требует доработки, а проблемы с погашением ипотеки у банкиров возникают уже сейчас. Впрочем, учитывая размах кризиса и его продолжительность, в итоге будут востребованы все программы, считают эксперты.

Первым о разработке собственных программ поддержки ипотечных заемщиков, лишившихся в кризис доходов для оплаты кредитов, заявил Сбербанк. Крупнейший банк страны готов предоставлять отсрочки или рассрочки по кредитам сроком от полугода до г. либо выдавать новый кредит на погашение предыдущего, но пока что ни одна из схем на практике не применяется.

Собственную программу поддержки ипотечных заемщиков, потерявших работу или основной источник дохода, разрабатывает и ближайший розничный конкурент Сбербанка — ВТБ 24. Она предполагает реструктуризацию кредита через выплату в течение срока до трех лет только процентных платежей по нему. При невозможности делать это самостоятельно заемщик сможет получить на эти цели стабилизационный кредит.

Собственную программу реструктуризации ипотеки утвердил и банк «Уралсиб». Он, в частности, будет помогать заемщикам снижением суммы ежемесячного платежа за счет увеличения срока до максимально возможного в рамках выбранной заемщиком программы.

Причин всплеска активности банков в разработке собственных антикризисных программ поддержки ипотечных заемщиков при наличии программы АИЖК несколько. Программа АИЖК, хотя и предусматривает получение банками финансирования от агентства на годовую реструктуризацию ипотечных кредитов заемщикам, распространяется на очень узкий круг кредитов. В частности, не проходят кредиты на покупку больших квартир, новостроек, по цене выше среднерыночной, заемщиками, для которых купленное в кредит жилье является не

единственным, заемщиками, которые обладают любым другим видом собственности, поэтому воспользоваться этой программой смогут не многие. По оценке экспертов, по критериям АИЖК не проходит половина выданных в стране ипотечных кредитов.

Есть претензии у банкиров и к самому механизму реструктуризации, предложенному АИЖК. Рефинансируя банкам оказанную ипотечным заемщикам поддержку, АИЖК становится сокредитором и получает право требования по заложенному имуществу. Если заемщик все-таки не расплатится по кредиту, есть опасность, что компенсировать свои убытки за счет реализации залога банк полностью не сможет.

Все же масштаб поддержки ипотечных заемщиков, потерявших работу в кризис, негосударственными банками существенно меньше, чем государственными игроками. Большинство банков готовы увеличивать срок кредита, корректировать штрафные санкции или уменьшать платеж, но полностью отказаться от каких-либо поступлений по ипотеке на период кризиса не готовы. Поэтому в случае полной неспособности оплачивать даже сниженные платежи по кредиту коммерческие банки будут настаивать на продаже залога, а в случае, если жилье единственное, все-таки воспользоваться программой АИЖК. Таким образом, на практике действуют обе программы. Возможно, с помощью агентства банки будут реструктурировать кредиты наиболее проблемных заемщиков, а с помощью собственных программ поддержки — тех, кто способен хоть что-то платить по кредиту. В такой ситуации у АИЖК существует значительный риск не возврата средств, выданных на поддержку ипотечных кредитов.

Вслед за автокредитами государство может начать и субсидирование процентной ставки по ипотеке.

В настоящее время перед министерством регионального развития поставлена задача разработать вопрос субсидирования процентной ставки по кредитам на жилье экономкласса. Ранее банкиры высказывали разные предположения о том, какие и кому могут быть предоставлены субсидии: это и ставка ниже 10% как важный для заемщиков ориентир, и субсидирование одного или нескольких процентных пунктов ставки для отдельных категорий заемщиков. Они ссылались на то, насколько субсидирование оживило автокредитование. Многие регионы сами готовятся вводить программы субсидирования ипотечных ставок.

Пока доля ипотечных сделок на рынке купли-продажи жилья снижается, поэтому любая массовая программа субсидирования оживит спрос и на квартиры, и на кредиты. Но если субсидировать ставку, уровень качества заемщиков будет заведомо ниже, а иски банков и государства выше, так как ипотека — длинный кредит и неизвестно, сколько лет будет продолжаться субсидирование. Некоторые специалисты считают более правильным субсидировать первый взнос, что способствует более качественному отбору заемщиков, у которых просто недостаточно сбережений. Существует и мнение, что субсидировать нужно ставки как по действующим, так и по вновь выдаваемым кредитам. Первое позволит снизить платежную нагрузку на заемщиков и частично нивелировать для них последствия кризиса. Второе поможет существенно увеличить объемы жилищного кредитования. Размер субсидии целесообразно устанавливать с таким расчетом, чтобы вернуть ставки на докризисный уровень, так как в настоящий момент существует огромная диспропорция между существующими ставками по ипотечным кредитам в 17–20% и ставкой рефинансирования ЦБ, которая зафиксировала свою докризисную минимальную ставку в 10%.

Все существующие на сегодняшний день проблемы на рынке ипотечного кредитования лишний раз подчеркивают роль государственного регулирования в данном секторе экономике — возможно, доминирующую роль в кризисных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балабанов И.Т.* Экономика недвижимости. СПб.: Питер, 2000.
2. *Горемыкин В.А.* Ипотечное кредитование: Учебник. М.: МГИУ, 2007.
3. *Довдиенко И.В., Черняк В.З.* Ипотека. Управление. Организация. Оценка : Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
4. www.banki.ru.
5. www.ahml.ru.
6. www.kvadroom.ru.
7. www.rin.ru.
8. www.finmarket.ru.
9. www.rbk.ru.

ВОЗМОЖНОСТИ МАТРИЧНОЙ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

М.В. ЗЕЛИНСКАЯ
Южный институт менеджмента,
кандидат экономических наук
e-mail: zelinskaya@inbox.ru

В статье предложен новый подход к организации и исследованию экономической информации о развитии системы региона — интеграция счетов СРС в составе обобщающей матричной структуры учета, которая позволяет детализировать счета, анализировать их комбинации, агрегировать экономическую информацию в масштабах СРС и обеспечивать сбалансированность учета.

Ключевые слова: система региональных счетов; сопоставления; матричный счет; матрица региональных счетов.

Коды классификатора JEL: E01.

Для анализа экономики регионов—субъектов РФ в настоящее время используются в основном те же индикаторы, что и для анализа национальной экономики. Данное обстоятельство существенно сужает возможности анализа региональных экономических систем и подготовки эффективных решений в области территориального управления.

В российской экономической науке существенный вклад в развитие представлений о методах учета, анализа и оценки различных параметров региональных систем внесли работы представителей научной школы, возглавляемой А. Гранбергом. В них предлагаются новые эффективные подходы к статистической оценке социально-экономического потенциала и уровня экономической безопасности региона, обосновываются статистические методы выявления депрессивных территорий, оценки социально-экономических последствий сокращения объемов выпуска градообразующих предприятий [2].

В настоящее время в большинстве развитых стран возрастает внимание к исследованиям в области региональной макроэкономики и региональных экономических счетов. Можно выделить два направления развития систем региональных счетов (СРС) в разных странах.

Во-первых, разработка СРС осуществляется в связи с необходимостью проведения межрегионального анализа. Данные СРС используют для выработки федеральной составляющей региональной экономической политики, программ экономического выравнивания, что важно для стран со значительными региональными различиями в уровнях развития.

Однако и в странах с относительно небольшими различиями — как территориальными, так и в показателях экономического развития — существует объективная потребность в оценке вклада отдельных территорий в национальную экономику, причем эта потребность может быть вызвана также и неэкономическими причинами. Таким образом, измерение региональной составляющей экономических процессов необходимо для любой страны, экономическая территория которой разделена на регионы. При этом состав показателей СРС должен быть ориентирован на адекватное отражение территориальной структуры национальной экономики, а степень их детализации определяется набором задач, стоящих перед правительством страны.

Во-вторых, функцией региональных счетов является обеспечение принятия решений в области регионального развития. В этом случае СРС выполняет функции инструмента макроэкономического анализа на региональном уровне, причем основным заказчиком ее разработки становятся региональные органы государственного управления.

Очевидно, что во втором случае состав СРС диктуется потребностями наиболее полного описания процессов, протекающих в экономике каждого отдельного региона. В идеальном случае рассмотрение региона как отдельного экономического организма требует создания полного набора счетов, который отражает все стадии воспроизводства на его экономической территории. На сегодняшний день ни одна страна мира по ряду причин не имеет такой СРС [2].

Основная цель составления системы счетов на региональном уровне состоит в том, чтобы создать мезоэкономическую базу данных, позволяющую оценить и проанализировать эффективность проводимой региональной политики, определив место региона в национальной экономике, сопоставить уровни развития отдельных регионов. СРС как инструмент региональных экономических измерений призвана решить следующие взаимосвязанные задачи:

- отразить валовой выпуск товаров и услуг, промежуточное потребление и добавленную стоимость региональной системы;
- охарактеризовать важнейшие стоимостные, отраслевые и секторальные пропорции и соотношения экономической системы региона, определить результаты экономической деятельности в разрезе секторов, отраслей, входящих в данную систему;
- исследовать процесс образования доходов территории, раскрыть их динамику и структуру;
- изучить образование конечных доходов секторов, входящих региональную экономическую систему, и их использование;

© Зелинская М. В., 2009

- исследовать формирование валовых и чистых сбережений региона как важнейших источников финансирования капитальных вложений, накопление национального имущества региона в разрезе секторов;
- оценить межотраслевые, межрегиональные и международные экономические взаимосвязи региона;
- определить финансовые потоки между резидентами и нерезидентами региональной экономической системы;
- выявить факторы экономического роста, определить интенсивность и эффективность общественного производства региона.

В счетах региона должны отражаться результаты всех видов экономической деятельности — производство материальных благ и услуг; формирование первичных и вторичных доходов, всех видов трансфертов; использование доходов и накопление имущества. Информационные возможности СРС позволяют проанализировать практически все основные экономические процессы, имеющие место в регионе, и их результаты. В обобщенном виде СРС должна содержать упорядоченную информацию следующего вида:

- о субъектах, участвующих в экономическом процессе региона: коммерческих и некоммерческих организациях, домохозяйствах, отдельных физических лицах;
- об экономических операциях, связанных с производством материальных благ и услуг, а также операциях, связанных с распределением и перераспределением доходов, конечным потреблением населением, накоплением активов и с другими аспектами экономической жизни региона;
- об экономических активах, составляющих богатство региона, и источниках его формирования.

При этом речь идет только о той деятельности экономических операций и экономических активах и пассивах, которые находятся в субординации субъектов Федерации и о которых имеется необходимая информация для их отражения в СРС.

Как правило, в странах с федеративным государственным устройством потребности в информационно-аналитических услугах СРС со стороны региональных властей значительно выше, чем в странах с унитарным устройством. В то же время с развитием децентрализации управления экономикой указанные различия постепенно уменьшаются, а потребность в разработке СРС усиливается.

В Российской Федерации потребность в разработке региональных счетов объективно предъявляется со стороны как центральных, так и региональных властей. Вместе с тем если потребности центральных властей, в частности в области межбюджетных отношений, достаточно четко определены, что позволяет сформулировать общие требования к информационно-аналитическому обеспечению, то на региональном уровне в данном отношении сохраняется значительная неопределенность. Кроме того, экономические и институциональные различия между регионами Российской Федерации вызывают дифференциацию потребностей в услугах информационно-аналитического обеспечения принятия решений по управлению различными региональными системами [3].

Коррекция системы межбюджетных отношений в России остается одной из остро дискуссионных проблем, которая затрагивает различные аспекты развития СРС. Использование региональных мезоэкономических показателей для решения этой задачи в настоящее время является одной из основных причин активизации интереса к разработке СРС в Российской Федерации [1].

Российская Федерация нуждается в разработке СРС как особой составляющей метасистемы национальных счетов, способной выполнять функции инструмента регионального и межрегионального анализа и обеспечивать информационно-аналитические потребности региональных органов власти в управлении развитием территории. Следует отметить, что развитие СРС будет способствовать совершенствованию системы национальных счетов, которая в России еще не вышла за пределы процесса своего становления.

В настоящее время в Российской Федерации на регулярной основе разрабатывается полный набор консолидированных национальных счетов, построение которых ведется на основе методологии СНС ООН. Вместе с тем разработка национальных счетов по институциональным секторам в России еще не завершена, как, впрочем, и в большинстве стран мира. Кроме счетов институциональных секторов, для разработки СРС важным элементом национальных счетов являются таблицы «Затраты — Выпуск».

Анализ зарубежного опыта показывает, что межотраслевой баланс служит важным инструментом разработки многих показателей СРС. Более того, в некоторых интегрированных системах национальных и региональных счетов (например, в канадской) региональные таблицы «Затраты—Выпуск» являются ядром СРС. В России оценка межотраслевого баланса по методологии СНС ООН ведется с 1995 г. Однако степень агрегирования представленных в нем видов деятельности (отраслей ОКОНХ), а также количество видов использования произведенной продукции вряд ли позволят применить имеющиеся оценки при построении СРС.

Для того чтобы СРС формировалась как составная часть СНС, ее разработка и коррекция должны проводиться на федеральном и региональном уровнях организации государственной статистики. Поскольку значительная часть показателей или их составляющих увязывается в региональном счетоводстве с соответствующими национальными показателями, то построение сводных таблиц должно происходить по единой методологии, разработанной на федеральном уровне.

В СРС должны быть представлены счета двух типов. Во-первых, это традиционно разрабатываемые на региональном уровне консолидированные счета (в первую очередь, счет производства) и счета институциональных секторов региональной экономической системы, которые строятся в традиционном Т-образном виде. При этом для каждого счета составляется отдельная таблица, содержащая данные о ресурсах и их использовании. Во-вторых, это консолидированные региональные счета в матричном виде, причем матричная форма должна содержать комплекс счетов с балансирующими элементами.

Такое сочетание счетов Т-образного и матричного вида позволит сделать процесс разработки СРС двухступенчатым.

В настоящее время в стандартах СНС ООН матричная форма представления национальных счетов достаточно раскрыта и апробирована. Метод интеграции национальных счетов в одной матрице, включающей полную последовательность счетов для национальной экономики и остального мира, позволяет вводить детализацию отдельных счетов (субсчета), а также различные учетные расширения.

Особенностью матричного представления национальных счетов является интеграция традиционных счетов с таблицами «Затраты — Выпуск». В матричном представлении значительно возрастает аналитическая ценность счетов, возможность использования матрицы счетов для построения статических моделей влияния.

В связи с этим различные варианты матричных счетов широко используются в первую очередь для целей разработки национальных и региональных моделей общего экономического равновесия.

Наибольшее распространение к настоящему времени методология матричного учета получила в развивающихся странах, которые использовали ее в первую очередь для разработки упрощенных вариантов национальных счетов. Для построения матрицы счетов требуется сравнительно небольшое количество информации. Более того, благодаря возможности в матрице счетов балансировать ресурсы и их использование по всем счетам одновременно для разработки матричных счетов могут привлекаться весьма разреженные массивы информации.

Именно с такой ситуацией приходится сталкиваться при разработке региональных счетов. В связи с этим методология матричного построения СНС для России может считаться удачной. СРС в матричном виде можно определить как матрицу региональных счетов (МРС). При оценке показателей МРС региональные макроэкономические агрегаты и их элементы, оцененные на верхнем уровне, выступают в качестве заданных контрольных значений при балансировке остальных региональных показателей. Это важно в условиях неполноты информации, особенно в части взаимоотношений элементов региональной экономической системы с другими уровнями организации хозяйственных отношений.

Новый подход к организации и исследованию экономической информации о развитии системы региона — интеграция счетов СРС в составе обобщающей матричной структуры учета (матричном счете), позволяет детализировать счета, анализировать их комбинации, агрегировать экономическую информацию в масштабах СРС и обеспечить сбалансированность учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гайдар Е.Т.* Долгое время. Россия в мире : Очерки экономической истории. М.: Дело, 2005.
2. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
3. *Игонина Л.Л.* Инвестиции. М.: Экономистъ, 2005.
4. Социально-экономическая статистика / под ред. М.Г. Назарова. М.: Омега-Л, 2007.

КОМПЛЕКСНОЕ ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ОЦЕНКУ ПЕРСОНАЛА КОМПАНИИ

Б.А. АМАЛИЕВ

Московская государственная академия тонкой химической технологии
им. М.В. Ломоносова,
аспирант,
119571, г. Москва, пр. Вернадского, 86

БЛЮМ М.А.
Московская государственная академия тонкой химической технологии
им. М.В. Ломоносова,
кандидат экономических наук, доцент
119571, г. Москва, пр. Вернадского, 86

Л.М. ИДИГОВА
Академия наук Чеченской Республики,
ведущий научный сотрудник, кандидат экономических наук, доцент
364024, ЧР, г. Грозный, пр. Революции, 13

Статья посвящена вопросам разработки новой методики системы оценки персонала организации с учетом комплексной совокупности факторов определяющих ее. Данная методика предполагает систематизацию и структурирование совокупности способов и правил наиболее целесообразного выполнения исследования с целью получения максимального экономического и социального эффектов.

Ключевые слова: оценка персонала; эффективность производства; трудовые ресурсы; мотивация.

Коды классификатора JEL: L12, M84.

В современных условиях хозяйствования совершенствование всех направлений экономики России требует опережающего развития человеческого фактора. В этой связи повышение роли управления персоналом на предприятиях — это важнейший фактор роста эффективности производства [5]. В этих условиях возрастает роль профессиональной оценки персонала современных российских компаний как первейшей информации, на основе которой формируется система повышения эффективности управления персоналом, а значит, и управления производством в целом. В оценке, как мощном, технологичном инструменте в руках управленца, заложены основные резервы регулирования, опосредованного влияния на конечный результат функционирования всей организации [9]. Оценка персонала является многоцелевой функцией в системе управления персоналом. Она предопределяет изменения во всех трех фазах управления персоналом (формирования, использования, развития). Бесспорно, оценка персонала представляется значимой в рамках конкретного предприятия. В этой связи можно констатировать, что оценка персонала должна служить для руководителя инструментом повышения эффективности труда, а для работника — возможностью увидеть собственные резервы и задействовать их с целью повышения оплаты труда и обеспечения карьерного роста. Ответственность за оценку работы сотрудников, определение необходимого вознаграждения за конечные результаты целиком возлагается на менеджеров. При этом уровень оценки во многом предопределяется условиями — внутренними факторами [3]. На показатели конечных результатов труда работников в равной степени могут оказывать влияние различные факторы, среди них: естественно-биологические, социально-экономические, технико-организационные, социально-психологические и многие другие, и поэтому их необходимо учитывать при оценке персонала. В числе таких факторов необходимо отметить: условия труда, профессионализм, отношение к труду, необходимость ориентации персонала на получение максимально высокой прибыли; повышенный уровень психологического и социального напряжения персонала; высокий риск стрессовых ситуаций; показателем качества работы персонала является оценка потребителем деятельности персонала (зависимость от клиентов); характеристика деятельности персонала зависит от временных показателей оказания услуги; интенсивная коммуникативная нагрузка; готовность персонала к переменам, умение прогнозировать изменения, стремление постоянно учиться и другие [1]. Однако такие явления в использовании персонала, как текучесть и стабильность, в немалой степени влияют на конечные результаты труда и зависят от внешних факторов. К внешним факторам следует отнести трудовую миграцию (регулируемую и нерегулируемую), динамику воспроизводства трудовых ресурсов (расширенное, прямое, суженное), состояние экономики (организационно-правовые формы, динамика развития), уровень жизни населения (продолжительность жизни, уровень образования, уровень культуры, здравоохранение и др.). Формирование многоукладной экономики, с одной стороны, привело к массовому вовлечению работников в сферу предпринимательской деятельности, а с другой стороны, к образованию рынка труда [2]. В силу сокращения объемов выпуска продукции, уменьшения инвестиций в экономику, разгосударствления собственности невостребованными оказались сотни тысяч работников многих отраслей. В этих условиях каждый работник стремится закрепить свое положение в организации и таким образом гарантировать себе трудозанятость, а с ней и необходимое обеспечение потребностей. Такое состояние рабочей силы обусловливает необходимость оценки труда персонала,а также самооценки трудоустраивающихся на вакантные рабочие места. Наряду с конкуренцией на внутреннем рынке труда значимым

© Амалиев Б. А., Блюм М. А., Идигова Л. М., 2009

фактором, усложняющим проблему занятости, является нерегулируемая внешняя трудовая миграция. Которая в свою очередь актуализирует необходимость оценки персонала, как важного инструмента в процессе повышения эффективности использования рабочей силы. Трансформирующиеся экономические условия оказывают воздействие на структуру сферы трудозанятости и конъюнктуры рынка труда в целом [4]. Эти факторы невозможно игнорировать как уже функционирующим предприятиям, так и особенно создающимся. В этих условиях оценка труда персонала как инструмент управления трудом, обретает новые цели и функциональные предназначения. С одной стороны, принимаемый на работу работодателем кандидат проходит многоступенчатую проверку и оценку с целью принятия безошибочного решения работодателем [8]. А с другой стороны, реорганизация (слияние, расширение, преобразование) предприятия, как правило, сопровождается изменением производственных и трудовых функций, структуры и численности персонала [10]. И здесь, как с целью поиска кандидатов для выдвижения на руководящие должности, так и для переподготовки по вновь вводимым профессиям и должностям, а также определения кандидатов на увольнение необходимо осуществление оценки персонала. Изменение условий хозяйственной деятельности требует нового подхода к организации работы с кадрами на предприятии в целях наиболее эффективного использования работника. При этом необходимо иметь в виду, что задачи использования трудовых ресурсов предприятия определяются стратегическими и оперативными задачами его производственной деятельности [6].

Выбор и разработка системы оценки персонала должны производиться с помощью тщательного анализа определяющих ее факторов, к которым автор относит: фактор выбора стратегии компании, фактор развития личности персонала, фактор достижения цели, фактор оценки технологической эффективности компании и фактор оценки эффективности управления компанией. Проанализируем каждую группу факторов более подробно:

а) фактор выбора стратегии компании можно рассмотреть как:
- — анализ внешней по отношению к организации среды (состояние рынков производимых товаров, услуг, труда, уровень конкуренции, кадровая политика предприятий-конкурентов, общественное отношение к труду и трудовые ценности социально-профессиональных групп и т. д.);
- — анализ внутренних возможностей (финансово-экономическое состояние организации, используемые технологии деятельности, содержание труда, и т. д.);
- — анализ стратегии компании (цель, задачи и стратегия развития организации, соответствие структуры персонала организационным потребностям, стратегия управления персоналом в организации);
- — выбор стратегических альтернатив дальнейшего развития организации (рост, ограниченный рост, сокращение, сочетание).

б) фактор развития личности персонала включает:
- — планирование карьеры;
- — планирование профессионального обучения;
- — формирование кадрового резерва;

в) фактор достижения цели стоит рассматривать как с позиции предприятия, так и с позиции самого работника: Целями предприятия в данном случае могут являться: поиск и отбор новых работников, поощрение правильного и корректировка неправильного поведения персонала и обучение персонала. Целями работника могут являться: мотивация и определение способа повышения личной эффективности. Эффективность деятельности организации зависит от того, насколько цели организации и работника совпадают;

г) фактором оценки технологической эффективности компании, на наш взгляд, является повышение эффективности работы персонала;

д) фактор оценки эффективности управления компанией, включает:
- оптимизацию организационной структуры (количественная, качественная структура персонала и ее соответствие организационным потребностям);
- оценку управления (качественный уровень функций управления, стили руководства, корпоративная культура и т. д.);
- оптимизацию управленческих технологий;
- контроль эффективности персонала.

Рис. 1. *Факторы, определяющие оценку персонала компании*

Как видно из рис.1, факторы, определяющие оценку персонала компании включают в себя пять взаимосвязанных компонентов [7]:

— оценка деловых качеств персонала (руководителей, специалистов, рабочих);
— оценка личных качеств (руководителей, специалистов, рабочих);
— оценка мотивационного потенциала (руководителей, специалистов, рабочих);
— оценка компетенций (руководителей, специалистов, рабочих);
— оценка лидерских качеств (руководителей и специалистов в кадровом резерве компании).

При оценке персонала *как фактора выбора стратегии компании*, авторам представляется целесообразным акцентировать внимание на оценке деловых качеств работников.

При оценке персонала *как фактора развития личности* проводится оценка личностных качеств.

При оценке персонала *как фактора достижения цели* осуществляется оценка мотивационного потенциала всех категорий персонала.

При оценке персонала *как фактора оценки технологической эффективности* компании устанавливаются компетенции для руководителей, специалистов и рабочих.

При оценке персонала *как фактора оценки эффективности управления* компанией оцениваются лидерские качества руководителей и специалистов, что используется при выдвижении работников в кадровый резерв компании.

При оценке персонала *как фактора условий развития персонала* определяются результаты труда и экстремальные условия развития для руководителей, специалистов и рабочих.

К экстремальным условиям развития относятся следующие: изменение привычного ритма деятельности, темпа социального времени в пространствах, охваченных экстремальным воздействием; повышающаяся интенсивность событий, значимых для работников; демографические условия послевоенного развития республики (потеря большей части продуктивного населения).

Из существующих выбираются методики, рекомендуемые для каждого вида и типа оценки персонала.

Оценку деловых качеств персонала целесообразно произвести методами: собеседование, 360 градусов, ассесмент-центр.

Для оценки личностных качеств мы рекомендуем использовать методы тестирования, 360 градусов, личностный опросник Р. Кэтелла.

Оценку мотивационного потенциала возможно проводить методами собеседования, управления по целям.

Оценка компетенций осуществляется методами 360 градусов, экспертных оценок, на основе моделей компетенций.

При оценке лидерских качеств рекомендуются тесты на системность мышления *SHL*-тестирование, ассесмент-центр.

При оценке результатов труда приемлемы метод аттестации, наблюдения и рейтинговый.

Социально-психологические качества оцениваются методами балльной оценки (по методу черт), ситуационной оценки [7].

Итак, последовательность предложенных авторами этапов приводят к достижению цели — формированию трудового потенциала компании, т. е. адекватности характеристик персонала требованиям, предъявляемым производством. Представленные в статье пути и методы оценки персонала имеют не только теоретическую, но и прикладную значимость. Данный подход представляет собой технологию использования разных методов оценки и их отдельных элементов, а также их внедрения. Перечисленные направления, которые можно реализовать с помощью данного подхода, свидетельствуют в пользу его универсальности [7].

Таким образом, на основании изложенного можно сделать вывод, что для эффективного использования разработок в области теории оценки персонала необходима их предварительная идентификация и адаптация к сложившимся условиям функционирования организации с помощью анализа совокупности значимых факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бетилгириев М.А., Дудаева Л.М.* Современные механизмы оценки экономических и управленческих субъектов // Труды Грозненского нефтяного института им. акад. М.Д. Миллионщикова — 2006, Вып. — 6. С. 301–306.
2. *Бетилгириев М.А., Дудаева Л.М.* Современные механизмы разработки системы критериев при оценке персонала // Материалы Всероссийской научно-практической конференции в ГГНИ, посвященной 95-летию со дня рождения М.Д. Миллионщикова, март 2008 г.
3. *Володин Д.Ю.* Критерии и методы оценки научно-технического персонала // Справочник по управлению персонала. 2002. № 11. С. 72–79.
4. *Гарипова Э.Р.* Проблема критериев оценки кадров государственной службы // Управление персоналом в системе гос.службы и коммерческих организациях. Уфа, 2007. С. 67.
5. *Дудаева Л.М., Юсупова С.Я.* Управление персоналом. М.: Юркнига, 2006.
6. *Идигова Л.М.* (Дудаева Л.М.) Место и роль системы оценки персонала в кадровом менеджменте компании // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2009. № 4. С. 15–22.
7. *Идигова Л.М.* (Дудаева Л.М.) Оценка персонала. Новые научные подходы. М.: АТИСО, 2009.
8. *Идигова Л.М. (Дудаева Л.М.), Симонова И.Ф., Еремина И.Ю.* Систематизация факторов учитываемых при аттестации рабочих мест в нефтегазодобывающих организациях. М.: Научно-экономический журнал. Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2009. № 3. С. 25–32.
9. *Идигова Л.М.* (*Дудаева Л.М.*), Симонова И.Ф., Структура кадровой политики современной нефтегазовой компании и составляющие ее элементы // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2009. № 5. С. 11–19.
10. *Магура М., Курбатова М.* Оценка работы персонала. М.: Интел-Синтез, 2005.

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О.А. ДОМБРОВСКАЯ

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

Э.В. ТАЙМАЗОВ

Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет),
преподаватель
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. [1].

Если в начале и середине 90-х гг. 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 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

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

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 политики безоговорочной и бесконтрольной поддержки двух гигантских ипотечных корпораций, сформировавших массив долговых обязательств, не имевших необходимого обеспечения. О. 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.

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 г. 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, т. е., 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, т. е., 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.: Институт 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.

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗЕРНОВОГО РЫНКА

Ф.М. МАМБЕТОВА

Кабардино-Балкарский научно-исследовательский институт
сельского хозяйства РАСХН,
кандидат экономических наук
360022, Кабардино-Балкарская Республика,
г. Нальчик, ул. Мечникова, 130-а

В статье проведено исследование инфраструктуры зернового рынка сквозь призму рыночного развития. Дополнен ряд традиционных подходов к формированию критериев конкурентоспособности региона в части его перспективного развития на основе эффективной инфраструктуры зернового рынка.

Ключевые слова: стратегия; интеграция; инфраструктура; рынок зерна.

Коды классификатора JEL: Q16, Q18, Q24.

Действенность мер ценового регулирования зависит от наличия эффективной инфраструктуры продовольственного рынка. Ее развитие сдерживается рядом причин: недостатком финансовых ресурсов, самоустранением государства от структурных преобразований, отсутствием межрегиональной политики формирования интегрированной рыночной инфраструктуры и др.

Инфраструктура продовольственного рынка включает производственную, торговую, банковскую, страховую, транспортную и др. Рассмотрим подходы к формированию и регулированию производственной и торговой инфраструктур, как наиболее экономически и технологически связанных друг с другом. Производственная состоит из предприятий, производящих сельскохозяйственное сырье, продукты переработки и пищевую продукцию. Хаотичное развитие производственной инфраструктуры привело в последние гг. к возникновению мини-производств, составляющих основу теневого рынка. Наряду с этим крупные товаропроизводители снизили объемы выпуска продукции и уступили традиционные рынки сбыта мелким производителям [1].

Для приведения производственной инфраструктуры в состояние устойчивого развития кроме мер ценового и кредитно-финансового регулирования необходимо провести сертификацию и лицензирование производств, выпускающих продукты питания, а также инвентаризацию производственных мощностей по их выпуску и разработать мероприятия, стимулирующие или ограничивающие инвестиционную активность в производстве различных групп продовольствия; отменить конкурсные торги для поставки продовольствия спецпотребителям, закрепив ее на постоянной основе за крупными перерабатывающими предприятиями (госагентами) прошедшими квалификационный отбор по показателям, утвержденным правительством; способствовать созданию вертикально-интегрированных структур с участием сельскохозяйственных производителей, пищевых и перерабатывающих организаций, крупных оптовых предприятий торговли, банковских страховых структур.

Торговая инфраструктура состоит из оптового и розничного звеньев. Основные задачи государственного регулирования торговли — формирование конкурентной среды, поддержка отечественного производителя, контроль защиты прав и соблюдение интересов потребителей, стимулирование обновления технологии торгового процесса, развитие нормативно-правовой базы, поддержание товаропотоков для обеспечения государственных нужд [3].

Важной составляющей инфраструктуры продовольственного рынка является общественное питание. Оно претерпело наиболее существенные изменения в ходе реформирования экономики. Серьезным деформациям подверглась система предоставления горячего питания на производственных предприятиях и в учебных заведениях. Заметна тенденция к свертыванию лечебно-профилактического питания для работающих во вредных условиях труда. Обостряется санитарно-эпидемиологическая обстановка на данных предприятиях.

Регулирование деятельности предприятий общественного питания должно происходить как на федеральном, так и на региональном уровнях. Оно предполагает приоритетное развитие общедоступной отечественной сети предприятий общественного питания, включая так называемое «быстрое питание», ориентированное на различные группы потребителей; восстановление и расширение сети социально-ориентированных предприятий, обеспечивающих питанием рабочих, служащих, студентов, школьников, учащихся профтехучилищ, колледжей, детей в дошкольных учреждениях, пациентов лечебных учреждений.

Эффективность функционирования перерабатывающих организаций сдерживается большим количеством взаимосвязанных внутренних проблем, среди которых особо выделяются: неэффективность системы управления и организации производства, высокие издержки, неконкурентоспособность выпускаемой продукции. В результате — нередко отрицательные финансово-экономические показатели развиваются.

Перерабатывающими предприятиями значительная часть проблем перенесена на производителей зерна. При отсутствии адекватной рыночной инфраструктуры в большинстве случаев они используют свое монопольное положение для занижения закупочных и завышения реализационных цен. В результате в стране развернуто строительство мелких примитивных цехов по изготовлению хлебобулочных изделий.

Это привело к тому, что положение перерабатывающей промышленности в настоящее время оказалось нестабильным, и данную ситуацию следует рассматривать в органической связи с производителями зерна.

© Мамбетова Ф. М., 2009

В сложившихся условиях, в системе мер по устойчивому развитию зернопродуктового подкомплекса, на наш взгляд, важным является преодоление противоречия интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей и предприятий перерабатывающих отраслей промышленности на основе интеграции на взаимовыгодных условиях.

Важные шаги по формированию информационной инфраструктуры для села предусмотрены статьей 17 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» [6] — «Система государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства».

Необходимо отметить, что августовский финансовый кризис 1998 г. несколько изменил ситуацию в зернопродуктовом подкомплексе. В связи с изменением курса доллара США и повышением цен на импортные товары, реализуемые на российском рынке, резко возрос спрос на отечественную продукцию, что способствовало росту экспорта зерна более чем на 20%.

Последствия августовского кризиса 1998 г. послужили некоторому оживлению отечественного производства. Однако со стороны государства не были приняты необходимые меры экономической поддержки отечественных производителей таких, как снижение налогового бремени; выделение дотаций убыточным отраслям сельскохозяйственного производства; предоставление возможности получения кредитных ресурсов на льготных условиях; повышение таможенных пошлин на ввозимую по импорту продукцию, что проявляется в кризисе зернопродуктового подкомплекса [2].

Обеспечить стабильный рост производства в перерабатывающей промышленности возможно лишь путем обновления продукции, создания товаров с качественно новыми потребительскими свойствами, с высокой конкурентоспособностью, которая зависит от следующих основных факторов:

- производства продукции, обладающей высокими качественными показателями и адаптированной к вкусам потребителя;
- улучшения упаковки продукции, которая должна быть удобной для потребителя как при открывании потребительской тары, так и при хранении вскрытой продукции, а также по вместимости единичной упаковки;
- снижение себестоимости продукции, которая должна обеспечивать достаточную рентабельность производства и приемлемые цены для потребителя.

В последние гг. гигантский скачок цен на энергетические ресурсы и техническое обеспечение, рост транспортных тарифов привели к резкому сокращению обмена зерном и продуктами его переработки между регионами. Проявилась тенденция к снижению уровня территориальной специализации сельскохозяйственного производства, наметился крен к модели преимущественного самообеспечения регионов России.

Отечественными предприятиями перерабатывающей промышленности не удовлетворяется спрос населения на ассортимент продукции из-за его ограниченности и недостаточного выпуска продукции в качественных видах упаковки. Ассортимент хлеба и хлебобулочных изделий по действующей нормативно-технической документации весьма разнообразен и включает в себя более 1000 наименований, однако предприятия выпускают не более 100–170.

Отсутствие выпуска необходимого прогрессивного оборудования, современной тары, ряда упаковочных и укупорочных материалов и изделий в сочетании с хронической неплатежеспособностью предприятий не позволяет переломить ситуацию резкого отставания отечественных производителей от зарубежных.

Для коренного изменения сложившейся на сегодня ситуации требуются принципиально новые не только научно-технические, но и организационно-экономические решения.

Сегодня стоят задачи увеличения объемов производства продукции, расширения ассортимента и повышения качества, снижения издержек производства за счет внедрения нового оборудования, прогрессивных ресурсосберегающих технологий, рационального использования теплоэнергетических ресурсов, вторичных сырьевых ресурсов, создания безотходных и экологически чистых производств. Повышение конкурентоспособности отечественной продукции позволит решить вопросы перспектив развития предприятий, их стратегии, отказаться от производства бесперспективных видов продукции [4].

Важное значение в организации производства конкурентоспособной продукции имеет использование научных достижений в области тары и тароупаковочных материалов.

Недостаток финансовых средств у многих предприятий перерабатывающей промышленности, вызванный кризисным состоянием экономики, является основной причиной, сдерживающей решение проблемы перевода их на выпуск продукции в современной таре.

В отрасли большая недозагрузка производственных мощностей, которая связана в основном с недостатком оборотных средств и сырья. Пополнение недостатка средств из фонда льготного кредитования практически не осуществлялось из-за большой закредитованности предприятий. Положение дел усугубляется низким уровнем инвестиций, недостаточным выделением средств на строительство и реконструкцию предприятий, разработку и создание новой техники и оборудования.

Предприятия не имеют возможности обеспечить нормативную замену изношенного и морально устаревшего оборудования. Многие из них размещены в неприспособленных и аварийных помещениях, не отвечающих основным нормативным и санитарным требованиям. В перерабатывающей промышленности эксплуатируется более 42% морально устаревшего, малопроизводительного и физически изношенного оборудования, находящегося в эксплуатации свыше 15 лет.

Дефицит инвестиций привел к износу производственных фондов, снижению производственно-экономических показателей, замедлению обновления активной части основных производственных фондов и подорожанию продукции [5].

Сегодня, в условиях ограниченных возможностей оказания экономических мер поддержки со стороны государства, решение многих вопросов в развитии отрасли и завоевании устойчивых позиций на российском рынке продуктов переработки зерна во многом зависит от самих предприятий.

Со стороны государства требуется принятие ряда мер экономической поддержки [6], в том числе в вопросах налогообложения, таможенного регулирования в области ввоза и вывоза продуктов переработки зерна, государственного стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности.

Исследование показало, что основными причинами неудовлетворительной работы отраслей зернопродуктового подкомплекса являются: разрыв кооперативных связей в системе реализации зерна, его хранения и переработки с сельскими товаропроизводителями; криминализация; резкое ухудшение материально-технической базы; рост цен на энергоносители и железнодорожные перевозки; трудности в сбыте готовой продукции из-за резкого сокращения платежеспособного спроса населения; обострение проблем платежей между поставщиками сырья, производителями продуктов питания и торговлей; экономически необоснованное увеличение объемов импорта продовольствия.

Наиболее тревожными тенденциями для развития зернопродуктового подкомплекса в настоящее время и на ближайшую перспективу являются:

- низкий уровень экономических возможностей у товаропроизводителей для использования достижений научно-технического прогресса;
- деиндустриализация производства;
- значительное отставание развития в технике и технологиях от экономически развитых стран;
- низкий уровень работ по улучшению использования земельных ресурсов и повышению плодородия почв;
- снижение уровня квалификации кадров, безработица и бедность.

Таким образом, действенная политика в области формирования перспективной инфраструктуры зернового рынка представляет собой наиболее эффективное приоритетное направление регулирования зернового рынка в условиях усиления региональной составляющей экономической политики государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Грибов В.Д., Грузинов В.П.* Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2004.
2. *Лушникова И.* Развитие интеграционных процессов в АПК региона // АПК: экономика, управление, 2006, № 9.
3. *Люкшинов А.Н.* Стратегический менеджмент на предприятиях АПК. М.: Колос, 1999.
4. *Петрухин В.С.* Менеджмент XXI века. М.: Поли Гран, 1998.
5. *Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А.* Управление экономикой : учебник. М.: Интел-Синтез, 1999.
6. Федеральный Закон от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».

ИНФОРМАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

С.Н. ИСАЕВ
Ростовский государственный университет путей сообщения,
аспирант
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. Ростовского Стрелкового полка Народного Ополчения, 2

В статье рассматриваются различные аспекты информационного управления рисками хозяйствующих субъектов как основы построения информационной безопасности, которая включает политику информатизации, внедрения автоматизированных систем управления информацией на основе оценки информационного поля компании и развития гибкой сетевой инфраструктуры на основе применения интеграционных информационных решений.

Ключевые слова: информационное управление рисками; информационная безопасность; информационные системы; информационное поле; интеграционные информационные решения; экономическая безопасность.

Коды классификатора JEL: K22, G32.

Информатизация является не только фундаментом поддержки, но постепенно становится главным элементом в системе принятия управленческих решений большинства хозяйствующих субъектов. Информационно-аналитические инструменты, подобранные на основе информационного поля рисков, позволяют формировать новые методы оценки риска в зоне географической удаленности, развивать систему информационно-аналитического управления, в которых увеличивается сегмент взаимодействия с заинтересованными в информационных ресурсах организациями.

На основе информатизации выстраиваются новые технологии ведения бизнеса, основанные на интегрированном взаимодействии с контрагентами, клиентами и стейкхолдерами, формируются новые каналы дистрибуции, способствующие увеличению зон присутствия компаний на рынке, определяются организационные и финансовые технологии и инструменты осуществления совместных действий и операций, например, с банками и лизинговыми компаниями.

Информационное управление рисками свидетельствует, что полностью избежать рисковых ситуаций сложно, но сделать риски распознаваемыми и управляемыми можно. Управление рисками состоит из процессов формирования цели, принятия решений, планирования, организации, лидерства и контроля над всеми видами используемых ресурсов. Информационное управление рисками имеет специфические цели: обеспечение информационной прозрачности клиентов и конкурентов, управление устойчивым развитием компании, направленным на рост стоимости и прибыли, развитие филиалов компании, дополнительных сегментов рынка на основе взаимодействия с контрагентами и стейкхолдерами и др. [3].

Информационный менеджмент выступает основой сложных систем информационного управления рисками, обеспечивая систему взаимодействия с заинтересованными организациями, расширение поля при использовании дополнительной информации о рисках. Подсистема формирования дополнительной информации финансовых институтов-контрагентов играет важную роль в обеспечении информационной безопасности, направленной на защиту от конкурентов.

Консолидация информационного поля и дополнительной информации о рисках клиентов дает возможность хозяйствующим субъектам более точно их измерять на основе проведения мониторинга рисков. Обобщение информации и результатов мониторинговых исследований обеспечивает компаниям дополнительные информационные возможности по регулированию убытков при реализации рисков клиентов.

Под информационной безопасностью понимается состояние защищенности стратегических интересов хозяйствующих субъектов в информационной сфере от внутренних и внешних угроз.

Информационная безопасность бизнеса выступает одной из форм организации управления рисками, в которой возникают новая иерархия и новые инструменты не только развития бизнеса, но и информационного управления риском [4]. Система информационной безопасности является частью экономической безопасности и позволяет выделять риски, которыми можно управлять самостоятельно, и риски, которые следует передать на аутсорсинг.

Учитывая, что современная нормативно-методическая база не дает полного представления о том, как эффективно организовать защиту информации в компании, а увеличение поставок вычислительных комплексов (расширение информационных систем) при неизменной численности инженерно-эксплуатационных подразделений определяет необходимость действий с целью уменьшения вероятности принятия ошибочных решений, необходимо сформировать целостное представление о проблемах выбора рациональной структуры, организации систем информационной безопасности и путях их решения.

Независимо от того, какая именно по своей рациональности разрабатывается система защиты, следует различать три основные фазы жизненного цикла системы информационной безопасности: разработка; внедрение и эксплуатация; сопровождение.

© Исаев С. Н., 2009

Оптимальная политика информационного управления риском должна обеспечивать соответствие предельных затрат на реализацию этой политики предельной полезности ее применения [1]. Высокие информационные требования ограничивают использование этого принципа на практике. Фактически применяются более простые критерии, например критерий минимума затрат на мероприятия по снижению риска до приемлемого уровня. Выбор инструментов снижения риска зависит от возможностей его прогнозирования. Часто встречающиеся риски могут быть снижены с помощью специально разрабатываемых превентивных мер.

Каждый из инструментов снижения риска имеет как определенные преимущества, так и недостатки, поэтому при адаптации новых технологий информационного управления рисками службы риск-менеджмента конкретных предприятий используют определенные комбинации этих инструментов «подавления» рисков.

Автоматизированные системы управления информацией требуют значительных затрат, которые можно окупить за счет кардинального усовершенствования своих ключевых бизнес-процессов. Новые системы информационного управления позволяют не только объединить в общую сеть все представительства и филиалы хозяйствующих субъектов, обезопасить их деятельность от различных аварий и нештатных ситуаций. Например, один день аварийного простоя крупной страховой компании обходится дороже, чем установка системы информационного управления рисками. Одно из самых оптимальных решений — это системы резервного копирования, когда часть информации в автоматическом режиме копируется на удаленные серверы, часто физически находящиеся в разных местах.

Специалистам службы риск-менеджмента следует ориентироваться на максимальную унификацию формируемых оценок уровня риска на основе определения информационного поля, что выражается в формировании универсальных параметров, характеризующих объем возможного ущерба.

В качестве таких параметров выявляют факторы воздействия информационных рисков на финансовые потоки и финансовое состояние компании. Завершающим этапом в анализе средств снижения риска должна быть программа мероприятий информационного управления риском проекта с обозначением финансовой составляющей, рассчитанной на основе математической модели вероятности риска и возможных последствий ущерба по нему.

Внедрение новой системы управленческих технологий на основе определения информационных показателей и информационной системы безопасности является весьма значительным проектом по внесению стратегических изменений в систему управления бизнесом. Такой управленческий проект можно назвать стратегическим корпоративным реинжинирингом, нацеленным на формирование системы информационного управления рисками, системы риск-менеджмента.

Сложившаяся модель управления рисками и обеспечения экономической безопасности большинства фирм и предприятий сегодня в большей степени замещается страхованием или риск-менеджментом на основе определения информационного поля, что дает основание считать наличие внеконтрактного поведения хозяйствующих субъектов достаточно распространенным явлением. Ограниченность распространенности технологий риск-менеджмента привела к тому, что основным инструментом обеспечения безопасности на основе определения информационного поля в докризисный период являлось именно страхование.

В крупных корпорациях локальные информационные системы разного назначения взаимодействуют в целях поддержания управленческих решений всех уровней компетенции. В настоящее время интеграция локальных внутрифирменных компьютерных сетей и информационных систем (с выходом на информационные системы дочерних компаний и структурные подразделения корпорациий) практически невозможна без использования ресурсов региональных и глобальных сетей.

В результате создаются корпоративные информационные системы, которые предоставляют возможность работать как с корпоративной базой данных, так и с локальными базами структурных подразделений компании и на интеграционной основе обеспечивают реализацию сквозных бизнес-процессов. При этом под интеграцией часто понимают простой обмен данными между их хранилищами, т. е., главным образом синхронизацию источников данных [2].

Однако такая синхронизация еще не означает взаимодействия интегрируемых систем. Для использования информационных технологий в корпорациях необходима интеграция, компонентами которой должны быть: транспортная инфраструктура; адаптеры и коннекторы, привязывающие прикладные системы к транспортной инфраструктуре; интеграционный сервер для выполнения вычислительных процедур, связанных с интеграцией.

Централизованное исполнение функций по обработке передаваемой информации, передаваемых данных означает использование общего репозитория корпоративных интеграционных бизнес-правил. Правила общего репозитория должны быть прозрачны и очевидны для разработчиков и системных администраторов. Вместе с тем они могут изменяться при изменении бизнес-процессов, что позволяет эффективно управлять интеграционными решениями.

В настоящее время все больший интерес проявляется к использованию «служб каталогов», в связи с тем что они представляют собой основное средство построения современных глобальных информационных систем и позволяют решать проблемы интеграции информационных ресурсов и проблемы управляемости ресурсами. Служба каталога способствует созданию гибкой сетевой инфраструктуры для обеспечения взаимодействия пользователей и контроля над использованием сетевых ресурсов и сервисов.

К основным преимуществам «служб каталогов» можно отнести: единый защищенный вход в систему; возможность идентификации, а в дальнейшем интеграции всех информационных ресурсов; единый способ доступа ко всем приложениям и сервисам и на этой основе повышение оперативности доступа; снижение затрат на администрирование и поддержку информационной системы; повышение гибкости системы.

Каталоги способны хранить информацию о каждом пользователе и управлять ею, могут быть связаны как с информационными технологиями, так и с сотрудниками корпорации, всеми бизнес-процессами, конфиденциальными сведениями, предназначенными для внутреннего использования.

На основании анализа результатов информационного взаимодействия служб компании моделируется план мероприятий по повышению готовности предприятия к стратегическому планированию деятельности в услови-

ях жесткой конкуренции. Усложнение работ исполнителей информационной безопасности приводит к тому, что у менеджеров становится меньше работы по контролю над информационным капиталом. Кроме того, функции менеджеров в новых моделях выявления и управления рисками изменяются. При этом менеджеры вынуждены самостоятельно осуществлять поиск дополнительной информации по идентификации риска.

При построении конкретной модели системы информационной безопасности необходимо иметь ввиду требование достижения соответствия описания проблемы принятия решений той обстановке, в которой это решение реализуется.

Система информационной безопасности как важной составляющей части экономической безопасности каждой компании сугубо индивидуальна. Ее полнота и действенность во многом зависят от имеющейся законодательной базы, выделяемых руководителем предприятия материально-технических и финансовых ресурсов, понимания каждым из сотрудников важности обеспечения безопасности бизнеса, а также от знаний и практического опыта начальника службы безопасности, непосредственно занимающегося построением и поддержанием в «рабочем состоянии» самой системы.

Уменьшение количества управляющих уровней в иерархической структуре приближает администрацию к непосредственным исполнителям и клиентам. Формирование системы риск-менеджмента делится на периоды, которые отличаются степенью достоверности прогноза условий реализации возможных рисков на основе собранной информации. Все периоды прогнозирования возможных рисков определяются в зависимости от отрасли, уровня конкуренции на рынке предприятия, масштабов его деятельности, макроэкономической ситуации. Различия между стратегическим и оперативным планированием выявляются в практической деятельности менеджмента предприятий.

Важным условием для успешности стратегического развития компаний в условиях повышенной рисковой активности и ограниченного информационного поля является способность стратегически планировать и оценивать последствия текущих действий, следовательно, наиболее важной для стратегии в системе информационного управления рисками является концепция формирования стратегического развития на основе проектного подхода к планированию информационного взаимодействия контрагентов в рамках создания системы информационной безопасности хозяйствующих субъектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Градов А.* и др. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. СПб.: Специальная литература, 2006. С. 510.
2. *Игнатович Н.* Брокер интеграции приложений // Открытые системы. 2003. № 9. С. 24.
3. Исаев Д., Ларина В. От финансового менеджмента к стратегическому планированию // Банки и технологии. 2006. № 4. С. 56.
4. *Чекмарев В.* Экономическое пространство и его сотово-сетевые органичения. Кострома, 2002. С. 112–113.

ОСНОВЫ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЕОСИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.А. КАЛАШНИКОВА
Ростовский государственный строительный университет,
докторант
344022, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, д.162

В статье рассмотрено развитие процесса регулирования муниципального землепользования на основе реализации органами местного самоуправления специальных программ.

Ключевые слова: геосистема; земельный участок; эффективное использование; рынок земли.

Коды классификатора JEL: Q15, Q24.

Обеспечение необходимого уровня условий проживания является одной из первоочередных задач муниципального управления. Из имеющихся в его распоряжении экономических инструментов одним из наиболее эффективных является регулирование перераспределения городского пространства между землепользователями как средство оздоровления окружающей среды. Оно может быть эффективным лишь в случае органичной работы механизмов рыночного регулирования, при наличии тенденций к повышению доходности и снижению себестоимости. В конечном итоге, именно рынок недвижимости формирует современное пространство города, поскольку именно рыночные сигналы (такие как потребительский спрос) определяют политику инвесторов, учитывающую факторы риска. Проводимая политика позволяет рынку перестраивать города с учетом экономической целесообразности, но городские власти должны создать оптимальные условия, стимулирующие их деятельность, путем разработки адекватной нормативной базы. В настоящее время существуют следующие способы предоставления муниципальных земель.

Помимо механизмов предоставления земель, важно обеспечить систему стимулов к эффективному использованию городской недвижимости. Не секрет, что сегодня во многих городах лучшие земли заняты промышленными зонами, тогда как жилые районы находятся в отдаленных от центра местах. Это приводит к ухудшению экологической ситуации, удорожанию городской инфраструктуры, выражается в проблемах транспортной усталости работающего населения. Такая система землепользования сложилась в результате того, что отсутствовала взаимосвязь платы за земельные ресурсы с реальной ценностью земель, их пригодностью для более эффективного использования. Только заставив пользователя и собственника платить за землю на основе ее действительной стоимости, можно сделать города удобными и пригодными для жизни.

Сегодня очевидно, что необходимо определять стратегические направления развития городов таким образом, чтобы развивающиеся рынки земли и недвижимости формировали планирование, строительство и перестройку города. Органы городского управления должны существенно пересмотреть свою роль, перейдя от функции прямого планирования городской инфраструктуры к функции создания условий, способствующих эффективной работе рыночных механизмов.

Общая политическая линия, стимулирующая развитие рынка земли и жилья, должна быть нацелена:

- на улучшение развития городской инфраструктуры;
- налаживание четких процедур выделения и разрешений по земле в инвестиционном процессе;
- решение проблем прав собственника и титула собственности;
- снижение затрат при совершении сделок;
- соотношение налогообложения со стоимостью/ценой;
- преодоление трудностей по финансированию инфраструктуры;
- облегчение доступа к освоению удобно расположенных земельных участков;
- планирование застройки с учетом экологических требований [1].

Наиболее сложная проблема муниципальной земельной политики — регулирование землепользования местными органами власти с учетом интересов всех участников земельных отношений и при этом обеспечение комплексного развития территории, учитывающего многочисленные экологические параметры.

Муниципальное регулирование землепользования в общем смысле можно определить как выработку и апробацию органами местного самоуправления системы льгот и ограничений в землепользовании для субъектов земельных отношений, а также контроль за соблюдением регулирующих предписаний. Под ограничения подпадают, как правило, «нежелательные» землепользователи (экологически опасные объекты, априори убыточные предприятия и др.). Одной из основных целей такого регулирования должна являться структурная перестройка городской экономики, а в конечном итоге — повышение качества жизни населения. Органы местного самоуправления обязаны оказывать такое воздействие на землепользователей, чтобы те в необходимых случаях изменяли свое поведение, т. е. принимали наиболее эффективные решения в части использования земельных ресурсов.

Иными словами, муниципальное регулирование землепользования представляет собой сложную систему организационных, правовых, экономических и административных рычагов, прямо или косвенно воздействующих на земельные отношения, формирующих, развивающих и направляющих эти отношения в сторону правиль-

© Калашникова Н. А., 2009

ного сочетания реализации интересов к земле частных лиц, предприятий и в целом муниципального сообщества с учетом экологических ограничений.

По мнению А.И. Рудова, регулирование землепользования осуществляется органами власти двумя методами: административными и экономическими. Первый метод ориентируется на административное и предусмотренное законом регулирование земельных отношений в интересах наилучшего варианта развития территории путем формирования обязательных условий, на которых могут состояться пользование землей, ее аренда, продажа, залог и т. д. Второй метод задействует экономические регуляторы, в первую очередь земельный налог и другие платежи за землю. Здесь особенно важно сочетание административных и экономических методов, так как без контроля, учета и регистрации всех налогоплательщиков введение платы за землю теряет смысл [3].

В свою очередь, С. А. Липски полагает, что в сфере землепользования правомерно говорить о трех видах управления: социально-политическом, управлении духовной сферой и экономическом. То есть обладание землей и воздействие на процесс землепользования — это функция власти и одновременно способ укрепления власти; с землей, формами ее использования связаны различные традиции и обычаи, жизненный уклад разных общественных групп; наконец, без использования земли невозможно никакое производство [2].

Безусловно, все вышеперечисленные методы должны применяться органами местного самоуправления в совокупности, лишь тогда можно будет утверждать о реальном социально-экономическом развитии муниципалитетов.

Основными полномочиями муниципальных властей в области регулирования землепользования, позволяющими инициировать и проводить в жизнь процесс реструктуризации экономики, развивать инфраструктуру, обеспечивать население необходимыми социальными благами, сохранять экологически благоприятную среду, способствовать развитию территории в целом, являются:

- ❖ предоставление в установленном порядке на основании генерального плана города и проектов планировки и застройки во временное пользование, передача в собственность и сдача в аренду, изъятие земельных участков в пределах городской черты, а также из других земель, переданных в ведение города, за исключением случаев, предусмотренных законодательством;
- ❖ регистрация права собственности на землю, права землевладения, землепользования, договоров аренды земельных участков;
- ❖ организация ведения земельного кадастра;
- ❖ планирование использования земель, находящихся в ведении муниципалитета;
- ❖ организация разработки и осуществления генеральных планов, проектов планировки и застройки, планов земельно-хозяйственного устройства;
- ❖ взимание платы за землю;
- ❖ осуществление государственного контроля за использованием и охраной земель;
- ❖ защита прав собственников земли, землевладельцев, землепользователей и арендаторов;
- ❖ разрешение в пределах своей компетенции земельных споров;
- ❖ организация проведения работ по землеустройству, выдача заключений по планам землеустроительных работ, проводимых на территории города;
- ❖ обеспечение проведения на территории города мероприятий по охране окружающей среды, а также работ по восстановлению нарушенных земель;
- ❖ организация проведения экологической экспертизы проектов и строящихся объектов, а также предприятий и хозяйственных организаций, загрязняющих воздушный и водный бассейны и не обеспечивающих функционирование очистных сооружений;
- ❖ информирование населения об экологической обстановке, сообщение в соответствующие органы о действиях предприятий, учреждений, организаций, представляющих угрозу окружающей среде, нарушающих законодательство о землепользовании;
- ❖ принятие в соответствии с законодательством решений о наложении штрафов за ущерб, причиненный земле;
- ❖ предоставление налоговых и арендных льгот инвесторам, вкладывающим средства для развития городской территории;
- ❖ запрещение строительства экологически опасных объектов на территории муниципального образования.

В этой связи назовем четыре главные особенности муниципальных земель. Во-первых, любой городской земельный участок — это элемент общей и достаточно целостной городской среды, любые изменения и составе которой затрагивают жизненные интересы населения. Во-вторых, практически все земельные участки в городе — это либо земли с неотчуждаемыми от них строениями, либо земли общественно-функционального назначения, причем стоимость созданного на земельном участке имущества, как правило, превышает стоимость самого земельного участка. В-третьих, свободных или незначительно капитализированных земель во многих городах практически нет. В-четвертых, значительная часть территорий городов занята приватизированными предприятиями, которые в настоящее время начинают проявлять все большую активность в приватизации земельных участков, на которых располагаются.

В этой связи, немаловажным обстоятельством в развитии процесса регулирования муниципального землепользования является реализация органами местного самоуправления специальных программ, основными направлениями которых должны стать: повышение эффективности использования земли, создание условий для увеличения природного, социального, инвестиционного и производственного потенциала земли, превращения ее в мощный самостоятельный фактор влияния на изменение отраслевой структуры экономики.

Систему программных мероприятий могли бы составить следующие действия местных властей:

- ♦ стабилизация отношений собственности (передача государственных и муниципальных земель в собственность граждан и юридических лиц; приватизация земель при приватизации государственных и муниципальных предприятий; инвентаризация, межевание и закрепление на местности границ земельных

участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, собственности граждан и юридических лиц; кадастровое зонирование земель и др.);

- ♦ совершенствование системы земельных платежей (наиболее полное использование налогового и арендного потенциала земли при условии завершения инвентаризации муниципальных земель, проведения их оценки, учета и государственной регистрации);
- ♦ ведение государственного кадастра недвижимости (проведение кадастрового зонирования территории города; формирование информационной базы по формам собственности земель; внедрение программно-технических комплексов, обеспечивающих автоматизацию ведения кадастра);
- ♦ оценка земель (проведение оценочного зонирования с целью последующего определения нормативной стоимости земли; проведение кадастровой оценки всех категорий земель для целей налогообложения);
- ♦ комплекс работ по землеустроительному обеспечению (проведение землеустроительных работ, связанных с установлением земель, относящиеся к федеральной, областной и муниципальной собственности; установление в натуре границ вновь предоставляемых и перерегистрируемых земельных участков);
- ♦ усиление контроля за использованием и охраной земель (улучшение профилактической роботы по предотвращению нарушений земельного законодательства, информирование населения о деятельности органов государственного контроля за использованием и охраной земель).

Помимо этого, в качестве мер по муниципальному регулированию землепользования можно предложить использование не только прямых регуляторов, но и косвенных (кредитование и субсидирование, частичное финансирование со стороны муниципалитета землеустроительных работ, разъяснительная работа и т. д.).

Муниципальное регулирование землепользования налагает определенные ограничения на свободное обращение земель, и здесь необходимо найти разумные пределы таких ограничений, главное, чтобы своими действиями органы местного самоуправления не тормозили становление рыночных инструментов в землепользовании, не вмешивались в законную хозяйственную деятельность субъектов земельных отношении, не налагали на землепользователей ограничения, влекущие последствия регрессного характера для структурной перестройки муниципальной экономики. Главными задачами механизма эффективного муниципального землепользования должны стать:

- ● соблюдение основных интересов муниципалитета;
- ● соблюдение интересов граждан и предприятий;
- ● обеспечение экологических принципов, лежащих в основе концепции муниципального устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Антипов А.В., Носов С.И.* Организация и оценка эффективности землепользования и землевладения. М.: РЭА, 2000. С. 175.
2. *Липски С.А.* Управление землепользованием и развитие земельно-информационных систем // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2002. № 6. С. 81–100.
3. *Рудов А.И.* Экономический механизм городского землепользования. Ростов н/Д.: СКНЦВШ, 1999.

РЕАЛИЗАЦИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ ФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ

С.Е. РОМАНОВ
Ростовский государственный университет путей сообщения,
соискатель
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. Ростовского Стрелкового полка Народного Ополчения, 2

В статье рассматриваются и анализируются вопросы, связанные с устойчивостью финансовых компаний и определяется, что наиболее устойчивыми в условиях кризиса являются системы, которые способны не только поддерживать внутреннее равновесие, но и изменять свою структуру и систему взаимосвязей под влиянием внутренних и внешних факторов.

Ключевые слова: устойчивость; управление; ликвидность; риск-менеджмент; мониторинг и контроллинг рисков; антикризисные меры.

Коды классификатора JEL: O16, E44.

Устойчивость финансовых компаний необходимо рассматривать как устойчивость их структурно-функциональной организации и возможность реализации стратегических целей развития. Устойчивость предполагает реализацию модели управления рисками финансово-кредитных институтов, при котором они способны выполнять необходимые для развития хозяйственной деятельности регламентируемые регулятором функциональные действия, воспроизводя при этом свою системно-структурную целостность.

Уровень устойчивости любой системы зависит от размеров возможных отклонений и изменений без нарушения ее сути и целостности. Наиболее устойчивыми являются системы, которые способны не только поддерживать внутреннее равновесие, но и изменять свою структуру и систему взаимосвязей под влиянием внутренних и внешних факторов. Устойчивость системы зависит от равновесия составляющих ее элементов.

В связи с этим повышение устойчивости отечественных финансово-кредитных институтов связано с возможностью их динамичного развития в условиях финансовой глобализации и реализации рисков неопределенности и глобальной конкуренции. Выявление рисков неустойчивого развития российских финансово-кредитных институтов предполагает обращение к анализу их основных структурно-функциональных характеристик.

Меры, направленные на консолидацию банковского сектора, должны повысить устойчивость банковской системы и ее способность решать задачи по финансовому обеспечению отечественных производителей. В данном направлении положительную роль может сыграть механизм предоставления капитала крупнейшим коммерческим банкам для приобретения неплатежеспособных банков в дополнение к долговому финансированию, предоставляемому Агентству по страхованию вкладов (АСВ). Также необходимо повысить требования к минимальному размеру собственных средств (капитала) для кредитных организаций, усовершенствовать процедуру реорганизации кредитных организаций и упростить процедуры их банкротства.

Недостаток финансовых ресурсов и инструментов, низкий уровень институционализации и капитализации финансового рынка, падающая ликвидность финансово-кредитных институтов создают опасность формирования экономической зависимости страны от международных финансовых центров и глобальных компаний. В условиях финансового кризиса формирующиеся рынки банковских услуг оказалась в окружении финансовых полюсов, гравитационное поле которых может превысить прочность связей экономических агентов национального финансового рынка.

В настоящее время банкам приходится сталкиваться с неразрешимой дилеммой: либо проводить нерискованную, но бездоходную политику и увеличивать риски, связанные с конкурентной неустойчивостью, либо стремиться заработать и рисковать, что приводит к рискам финансовой неустойчивости. В первом случае в основном пострадает сам банк, во втором — прежде всего его клиенты. Условия работы российских банков в условиях кризиса таковы, что зон умеренного риска, в том числе и риска ликвидности, немного.

Управление риском ликвидности не только охватывает анализ балансовых и внебалансовых позиций банка для прогноза будущих денежных потоков, но также требует выяснения того, как могут быть удовлетворены потребности в финансировании. Этот последний момент связан с идентификацией тех рынков финансирования, к которым банк имеет доступ, пониманием природы таких рынков, оценкой текущего и будущего использования рынка и мониторингом сигналов о снижении доверия к банку. Все эти факторы необходимо учитывать при составлении плана мероприятий по управлению ликвидностью в условиях расстройства бизнеса банка

Менеджмент банка в процессе антикризисной стратегии должен решать задачи, связанные с функциями управления банковской ликвидностью:

- удовлетворение спроса на кредиты и пожеланий вкладчиков по изъятию депозитов;
- сохранение надежности банка на финансовом рынке при минимизации снижения доходности за счет неприбыльной продажи активов;
- ограничение стоимости привлекаемых на рынке ресурсов и оптимизация совокупной прибыли банка.

Уровень банковской ликвидности влияет на устойчивость банковской системы, одной из первостепенных задач которой является осуществление расчетных функций, проведение платежей между различными субъектами экономики. Низкий уровень рублевой ликвидности ограничивает платежеспособность кредитных орга-

© Романов С. Е., 2009

низаций вплоть до полного прекращения деятельности платежных систем, что ограничит функционирование экономики.

Чем стабильнее привлеченные пассивы, тем устойчивее основа для развития активных операций банка, и чем ниже процентные ставки по привлекаемым ресурсам, тем больше шансов у банка получить прибыль. Следовательно, достаточно дешевые стабильные пассивы являются необходимым условием ликвидности коммерческого банка, а доверие со стороны клиентов и кредиторов выступает результатом управления репутационным риском, благодаря которому даже в неблагоприятных конъюнктурных условиях банк не лишится своей ресурсной базы.

В случае возникновения кризисной ситуации банк может получить в качестве финансового результата убытки, что снижает уровень ликвидности банка. Чем больше абсолютный объем собственных средств и их доля в структуре пассивов баланса, тем выше устойчивость банка к риску. При продолжительной и стабильной прибыльности банка растет абсолютный и относительный размер собственных средств, что повышает вероятность сохранения банком ликвидности в будущем. На ликвидность банка существенное влияние оказывает такой фактор, как достаточность собственных средств.

Для обеспечения финансовой устойчивости финансово-кредитному институту необходима взвешенная стоимостная политика в привлечении и размещении ресурсов, что в совокупности должно привести к положительным финансовым результатам деятельности банка. Отрицательный финансовый результат неблагоприятно сказывается на ликвидности банка, поэтому для нормального развития банк должен получать прибыль.

Ликвидность банка зависит от уровня развития денежного рынка, от уровня развития рынка межбанковских кредитов и от внешних факторов, например от устойчивости конкурентов, от степени вовлеченности национального рынка в глобальные финансово-кредитные отношения и качества работы центрального банка, от уровня инфляции и платежеспособности заемщиков. В целях контроля за состоянием ликвидности банка в Инструкции ЦБ РФ «Об обязательных нормативах банков» от 16 января 2004 г. № 110 установлены нормативы ликвидности (мгновенной, текущей, долгосрочной), которые определяются как соотношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и видов активов и пассивов, других факторов.

Понятие ликвидности финансовых институтов близко к понятию конкурентоустойчивости, поэтому обусловливает необходимость разработки и применения инновационных методов систематизированной адсорбции данных о состоянии сред финансово-кредитных институтов. На сегодняшний день ситуация в крупных западных банках выровнялась, но процесс кредитования не возобновился в полной мере.

Секьюритизация — схема рефинансирования портфелей однородных прав требования с помощью выпускаемых нот или предоставления кредитов, обеспечиваемых данными портфелями и заложенными в данные схемы элементами кредитной поддержки. Большинство сделок по секьюритизации построены на принципе действительной продажи, в ходе которой банк, выдавший кредиты (оригинатор), продает со своего баланса все кредиты компании специального назначения (*Special Purpose Vehicle*, или *SPV*).

Возможна также секьюритизация без продажи активов с баланса банков. Отсутствие продажи активов с баланса банков также характерна для выпусков облигаций с покрытием (*Covered Bonds*), кредитное качество которых определяется не только обеспечением и структурой сделки, но и финансовым положением банка, выдавшего кредиты.

Для приобретения портфеля *SPV* привлекает финансирование посредством выпуска рейтингованных ценных бумаг, которые приобретают инвесторы. Эмитент обеспеченных ценных бумаг (*Asset Backed Securities*) должен отвечать весьма жестким требованиям защиты от банкротства и налоговой нейтральности по отношению к операциям, производимым между странами регистрации оригинатора и SPV, а также не быть аффилированным по отношению к оригинатору. В Европе существует несколько юрисдикций, имеющих законодательство по секьюритизации (например, Люксембург и Ирландия), которое обеспечивает выполнение вышеперечисленных требований.

Среди наиболее распространенных типов рефинансируемых портфелей следует выделить ипотечные кредиты физическим лицам, включая субпервичные кредиты. Ноты, выпускаемые в ходе данных сделок, называются ценными бумагами, обеспеченными жилищными ипотечными кредитами (*Residential Mortgage Backed Securities,* или *RMBS*).

Наиболее эффективными инструментами управления финансовой устойчивостью, как показал опыт антикризисного регулирования, выступили субординированные кредиты Внешэкономбанка (ВЭБ), однако в настоящее время ресурсная база этого банка сократилась и прием заявок был прекращен. Другим инструментом, обеспечивающим снижение риска, должна была выступить программа, связанная с вхождением государства в капитал банков через облигации федерального займа, но она так и не была запущена.

Одной из основных характеристик российского финансово-кредитного сектора является его зависимость от иностранного капитала. Ресурсы западных финансовых рынков в течение длительного периода являлись более привлекательными (по цене, срокам и объемам) для развития российских банков, чем внутренние источники. Под влиянием глобального финансового кризиса финансовые рынки закрылись, и российские банки оказались без инструмента рефинансирования задолженности. Вследствие регулирования рисков, коллапса национальной банковской системы удалось избежать.

Управление депозитной политикой обеспечило значительный рост вкладов населения и увеличение средств на счетах предприятий, сокращаются темпы просрочки платежей по кредитам, объем просроченных долгов в сентябре 2009 г. впервые с начала кризиса сократился на 4% [2].

Вместе с тем задачи управления финансовой устойчивостью банков сохраняют свою актуальность, поэтому необходимо совершенствовать инструменты и технологии санации банков, чтоб обеспечить их оздоровление и не допустить банкротство кредитных операторов. К отбору претендентов на оздоровление государство стало подходить гораздо избирательнее. Если в 2008 г. решения о санации часто принимались из-за угрозы системного сбоя финансовой сферы, то в настоящее время меры, снижающие риск, будут реализованы в отношении только крупных банков, играющих определяющую роль в социально-экономическом развитии страны или регионов.

Изменения в механизмах взаимодействия контрагентов на финансовых рынках характеризуются процессами секьюритизации и сетизации, основанными на системе информационно-финансового управления. В среднесрочной перспективе развитие национальной банковской системы сопряжено с рядом проблем, основой которых является недостаток внутренних ресурсов для обеспечения потребностей экономики. Экономический рост, основанный на расширении внутреннего спроса (потребительского и инвестиционного), требовал постоянного увеличения объемов банковского кредитования.

Динамика развития рынка финансовых услуг сегодня определяется не только стоимостью активов и линейкой ликвидных продуктов и инструментов, но и качеством коммуникаций с клиентами, заинтересованными организациями, удовлетворенности клиентов предоставляемыми услугами, отношением к клиентам со стороны служащих финансовых учреждений, степени профессионализма управленческого персонала финансовых организаций, развития программно-информационного обеспечения услуг, маркетинга финансовых услуг [1].

Построение устойчивой национальной финансовой системы, способной противостоять внешним шокам и максимально содействовать поступательному развитию экономики России, потребует усилий правительства и качественного изменения используемых им для этого инструментов.

В рамках управления ликвидностью финансово-кредитных институтов необходимо обеспечить систему мониторинга и трансляции риска, что во многом связано с рефлективностью поведения акторов рынка и реализацией концепции негативных ожиданий. Функциональная система мониторинга и контроллинга рисков финансово-кредитного сектора должна интегрировать в себе информационные массивы. Антикризисные меры, реализованные Правительством России и Банком России, позволили осенью 2008 г. избежать кризиса ликвидности. Вместе с тем ставки кредитования национального промышленного комплекса остаются высокими.

Приток ликвидности при таких ставках предприятиям обеспечить сложно, качественно обслуживать эти долги предприятия не в состоянии, что может вызвать очередной виток невозврата кредитов, выданных на «льготных» условиях. В этом случае российские банки вынуждены будут создавать дополнительные резервы, а также переуступать долги коллекторским агентствам. Следствием этого может стать резкий рост просрочки и падение капиталов банков, а в подобных условиях, когда значительную часть этих кредитов сложно будет рефинансировать.

Следует отметить, что эффективные и слаженные действия Правительства России и Банка России позволили избежать серьезных проблем: удалось справиться с паникой, не допустить массовых банкротств, глобального оттока вкладов населения. Однако Правительство России и Банк России не сумели в условиях кризиса быстро начать финансирование базовых предприятий, определенных Правительством. Это необходимо было делать одновременно с расширением государственного спроса, а именно: со значительным расширением работ, финансируемых по заказу государства в сфере строительства, строительства дорог, созданием инфраструктурных объектов.

В настоящее время необходимо продолжить разработку новых мер поддержки банковской системы и реального сектора экономики. Задача состоит не только в том, чтобы не допустить дальнейшего обострения кризисной ситуации. Для снижения кризисных рисков необходимо создать условия для поступательного развития отечественной банковской системы и принять меры к нейтрализации возможных кризисных явлений в будущем.

Введение нулевой ставки налога на прибыль в случае ее реинвестирования в собственный капитал банка, освобождение от налогообложения части прибыли инвесторов, направляемой на формирование уставного капитала банков, а также другие меры будут способствовать повышению капитализации банковской системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Береговой В.А.* Инновации на финансовых рынках в условиях глобализации экономики // Инновации. 2005. № 2. С. 38.
2. *Кукол Е.* Опасные проценты / Центробанк взял под особый контроль 250 банков // Российская газета — Центральный выпуск. 2009. № 5028 (204). 28 октября. С. 2.

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

И.Н. СТОРОЖУК
Южно-Российский государственный технический университет
(Новочеркасский политехнический институт),
ассистент
346428, Ростовская обл., г. Новочеркасск, ул. Просвещения, 132

В статье рассмотрены вопросы экономической безопасности и финансовой стабильности коммерческого банка в контексте обеспечения эффективного функционирования кредитной организации.

Ключевые слова: экономическая безопасность; финансовая стабильность; уровень кредитного портфеля.

Коды классификатора JEL: G21.

Неотъемлемым элементом исследования экономической безопасности коммерческого банка является выбор критерия. Под критерием экономической безопасности коммерческого банка понимается признак или сумма признаков, на основании которых может быть сделан вывод о том, находится ли банк в экономической безопасности или нет. Такой критерий должен не просто констатировать наличие экономической безопасности предприятия, но и оценивать ее уровень. Если назначение критерия будет сводиться только к констатации экономической безопасности коммерческого банка, то в этом случае неизбежна субъективность оценки.

Для этого целесообразно исследовать показатели финансовой стабильности (показатели достаточности капитала, показатели структуры доходов и индикаторы оптимальности) и определение уровня финансовой стабильности.

При этом для экономической безопасности значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения. Пороговые значения — это предельные величины, несоблюдение значений которых препятствует нормальному ходу развития, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в области экономической безопасности банковской системы.

Критерий экономической безопасности — это оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности. Критериальная оценка безопасности включает в себя оценки: ресурсного потенциала и возможностей его развития; уровня эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствия уровню, а также уровню, при котором угрозы внешнего и внутреннего характера сводятся к минимуму; конкурентоспособности экономики; целостности территории и экономического пространства; суверенитета, независимости и возможности противостояния внешним угрозам, социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

Система показателей-индикаторов, получивших количественное выражение, позволяет заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по ее предупреждению. Важно подчеркнуть, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим.

Следовательно, можно сделать вывод, что за пределами значений пороговых показателей банковская система страны теряет способность к динамичному саморазвитию, конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках, становится объектом экспансии инонациональных и транснациональных монополий.

Для обеспечения ежедневной способности банка поддерживать необходимый уровень экономической безопасности и отвечать по своим обязательствам структура активов банка должна соответствовать разработанным качественным требованиям.

На оценку финансовой стабильности коммерческого банка влияют следующие критерии.

Индикаторы финансовой стабильности коммерческого банка:

показатели достаточности капитала:

- показатель оценки качества капитала (K_k);
- показатель оценки качества активов (K_A);
- показатель структуры расходов ($K\gamma$).

показатели структуры доходов:

- показатель рентабельности активов (R_{ai});
- показатель рентабельности капитала (R_k);
- показатель структуры доходов (K_d).

Индикаторы оптимальности:

- индикатор привлечения: на один рубль капитала должно приходиться не менее 2 рублей и не более 7 рублей привлеченных средств;
- индикатор структуры: доля уставного капитала и нераспределенной прибыли должна составлять не менее 50% в структуре капитала;

© Сторожук И. Н., 2009

- индикатор ресурсов: доля срочных ресурсов должна быть не менее 50% от общей суммы ресурсов;
- значение РВПС и РВПППА должно быть не более 1,5–3% от объема рисковых активов.

Финансовая стабильность признается:

- «хорошей или выше среднего» при условии, что индикатор финансовой стабильности будет меньше или равен 1,5 при выполнении условий индикаторов оптимальности;
- «средней или ниже среднего» при условии, что индикатор финансовой стабильности будет от 1,6–2 при выполнении условий индикаторов оптимальности;
- «плохая» при условии, что индикатор финансовой стабильности будет свыше 2;
- финансовую стабильность невозможно классифицировать выше «средней» при условии, что не выполняется хотя бы один индикатор оптимальности в течение двух отчетных периодов.

Анализ кредитного портфеля:

- коэффициент кредитования ($\overline{K_K}$): до 30 дней; от 31 до 90 дней; от 91 до 180 дней; от 181 до 365 дней; свыше 365 дней, до востребования — позволяет оценить размещение активов по сроку;
- коэффициент просроченных ссуд ($K_{ПС}$): общий, физических лиц, юридических лиц — постоянный контроль данного коэффициента позволит вовремя сконцентрировать внимание службы экономической безопасности и кредитного отдела на проблемных заемщиках;
- коэффициент структуры кредитования по срокам кредитования (Кдск , kсрск ккск) — дает возможность отследить возвратность отдельных видов кредитов по срокам, необходим при планировании и разработке оптимальной кредитной политики;
- коэффициенты структуры кредитов по сферам экономики (kрск, Кфск) — необходим при планировании и разработке оптимальной кредитной политики;

Уровень кредитного портфеля банка определяется при выполнении следующих условий:

- «высокий» — при условии, что будет соблюдаться положительная динамика коэффициентов кредитования, структуры кредитования по срокам; —
- «средний» — при условии, что будет незначительное плановое снижение диверсификации кредитного портфеля, связанное с этим снижение коэффициентов: кредитования, структуры кредитования по срокам, структуры кредитов по сферам экономики, а коэффициент просроченных ссуд, будет от 6% до 9%;
- «низкий» — при условии, что будет значительное снижение диверсификации кредитного портфеля, влекущее за собой снижение коэффициентов: кредитования, структуры кредитования по срокам, структуры кредитов по сферам экономики, если при этом коэффициент просроченных ссуд будет свыше 10%.

На основе разработанных критериев оценки уровня кредитного портфеля и финансовой стабильности коммерческого банка можно установить уровни экономической безопасности, разработать основные положения и механизм оценки уровня экономической безопасности службой экономической безопасности коммерческого банка.

На оценку уровня экономической безопасности коммерческого банка влияют два критерия:

- финансовая стабильность коммерческого банка, которая определяется на основе индикатора финансовой стабильности и индикаторов оптимальности;
- уровень качества кредитного портфеля коммерческого банка

Определив уровни финансовой стабильности и кредитного портфеля можно разработать механизм оценки уровня экономической безопасности (табл. 1).[1, с26–31; 2].

Таблица 1

Определение уровня экономической безопасности коммерческого банка с учетом финансовой стабильности и уровня кредитного портфеля (при отсутствии иных существенных факторов, принимаемых во внимание при классификации коммерческого банка)

Финансовая стабильность	Уровень кредитного портфеля		
	го портфеля	средний	низкий
Хорошая или выше среднего	Стандартный (I уровень)	Нестандартный (II уровень)	Сомнительный (III уровень)
Средняя или ниже среднего	Нестандартный (II уровень)	Сомнительный (III уровень)	Проблемный (IV уровень)
Плохая	Сомнительный (III уровень)	Проблемный (IV уровень)	Безнадежный (V уровень)

В зависимости от состояния финансовой стабильности и уровня кредитного портфеля коммерческого банка, экономическая безопасность относится к одному из пяти уровней и в соответствии с уровнем можно определить ожидаемый размер ущерба от неадекватной деятельности службы экономической безопасности. Размер ущерба определяется в процентах от уставного капитала коммерческого банка в соответствии с классификационным уровнем совокупной экономической безопасности. Исходя из предельных значений ежеквартально должны разрабатываться значения структурных показателей банка и определяться уровень экономической безопасности.

В результате расчетов дается оценка способности банка к поддержанию показателей прибыльности активов в кризисных и нестандартных ситуациях.

На основе расчета формируется оценка возможных потерь (табл. 2) в результате реализации кризисных ситуаций в соответствии с определенным уровнем экономической безопасности. В случае выявления серьезных потенциальных угроз службой экономической безопасности банка должны приниматься соответствующие решения, носящие как рекомендательный, так и нормативный характер, должна корректироваться кредитная, депозитная политика банка [2; 3, стр. 43–47].

Таблица. 2

Размер возможных потерь капитала банка в соответствии с уровнем экономической безопасности

Уровни экономической безопасности	Размер потерь капитала банка, %
I	0 –5
II	6–20
III	21–50
IV	51–99
V	100

В результате произведенных расчетов службой экономической безопасности банка должен быть принят комплекс действий, который банк должен предпринимать для снижения уровня угроз экономической безопасности, снижения убытков, которые банк понес или может понести в ближайшее время, и сохранения капитала:

- В учет должны приниматься только оправданные угрозы исходя из результатов тщательного анализа всех экономических и правовых аспектов соответствующих операций.
- При принятии управленческих решений должно уделяться большее внимание адекватности капитала банка принятым угрозам.
- Деятельность службы экономической безопасности должны обеспечивать постоянный мониторинг уровня экономической безопасности банка, добиваться эффективности функционирования систем внутреннего контроля, исключая принятие неконтролируемых решений, связанных с проведением банковских и хозяйственных операций, а также сокращение административно-управленческих расходов.
- Должны реализовываться мероприятия, направленные на усиление мер по обеспечению информационной и финансовой безопасности.
- В целях повышения качества управления угрозами экономической безопасности должны активно использоваться рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, а также передовые методы управления угрозами экономической безопасности, используемые в международной банковской практике, включающие в случае применимости экономико-статистические методы оценки вероятности наступления неблагоприятных для банка событий.
- В целях адекватной оценки финансовой стабильности, банком формируются резервы на возможные потери по ссудам и резервы по прочим активам в размере не менее предусмотренного требованиями Центрального Банка России. Мониторинг правильного формирования резервов необходимо осуществлять не только органу внутреннего контроля, но и службе экономической безопасности, так как именно она обладает полнотой всей информации о контрагентов банка и может существенно повлиять на уровень формируемого резерва;
- Следует уделять более пристальное внимание работе по повышению профессионального уровня работников службы экономической безопасности, расширив не только их полномочия, но и сам отдел, в состав сотрудников которого необходимо включить специалистов различных отраслей знаний (аналитики, аудиторы, *IT*-специалисты).

На основании данных ЦБ РФ, используя методику оценки уровня экономической безопасности, предварительно определив уровень кредитного портфеля и уровень финансовой стабильности — уровень экономической безопасности коммерческих банков, зарегистрированных в Ростовской области (рис. 1, 2).

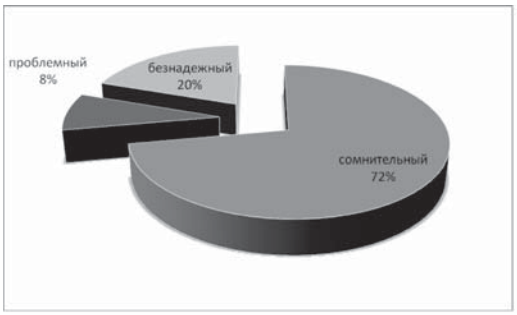


Рис. 1. *Классификация коммерческих банков Ростовской области по уровню экономической безопасности по количеству зарегистрированных банков*

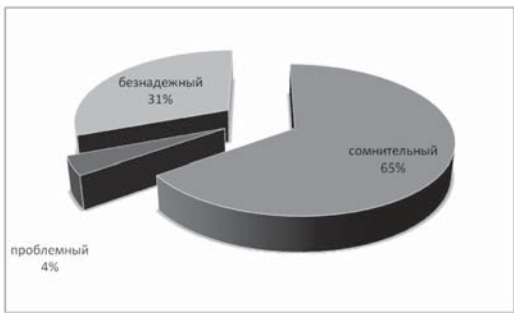


Рис. 2. *Классификация коммерческих банков Ростовской области по уровню экономической безопасности по величине капитала*

Классификация коммерческих банков позволяет присвоить каждому банку рейтинг по его финансовой устойчивости, экономической безопасности и финансовой привлекательности для клиентов.

Наивысшим рейтингом (I) обладают коммерческие банки с уровнем экономической безопасности 1 и 2. Средним рейтингом (II) обладают банки с «Сомнительным» уровнем экономической безопасности 3, низшим рейтингом (III) обладают банки, имеющие 4 «Проблемный» и 5 «Безнадежный» уровень.

Банки, отнесенные к первому и второму уровню рейтинга — наиболее привлекательными для клиентов. Они способствуют развитию банковских услуг, обладают наибольшей финансовой устойчивостью в кризисных ситуациях.

Банки, отнесенные к третьему уровню рейтинга, являются нежелательными для работы с клиентом.

Предложенная классификация коммерческих банков позволяет сделать обобщающий вывод об уровне экономической безопасности банковской системы Ростовской области.

Уровень экономической безопасности банковской системы можно признать неудовлетворительным. Большинство коммерческих банков имеют: проблемы с ликвидностью, проблемные активы с созданием резерва более 20%, несут завышенные административно-управленческие расходы, не имеют разработанной кредитной, депозитной политики банка, недостаточно уделяют внимание качеству кредитного портфеля и заемщиков, а также службе экономической безопасности.

В условиях развивающегося кризиса, если коммерческие банки не будут уделять особого внимания перечисленным выше проблемам, ухудшение условий для ведения деятельности банков может привести к краху банковской системы Ростовской области. У основной части средних и мелких региональных банков может быть отозвана лицензия на ведение деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Голикова Ю.С.* Денежно-кредитная политика Центрального банка: современный инструментарий и его активизации Деньги и кредит. 2002. № 8. С. 26–31.
2. Положение «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» № 254-П от 26 апреля 2004 г.;
3. *Силов Н.В.* Об обеспечении экономической безопасности коммерческого банка // Деньги и кредит. 2007. № 11. С. 43–47.

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Н.К. СЕРДЮКОВА
Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,
аспирант
e-mail: serdyukova@rivsochi.ru

Рассматриваются теоретические и практические аспекты понятия «туризм», актуальные вопросы развития систем управления туризмом на различных уровнях, развития внутреннего туризма в России, формирования эффективного и конкурентоспособного туристского комплекса.

Ключевые слова: внутренний туризм; управление туризмом; государственно-частное партнерство.

Коды классификатора JEL: L83.

Туризм — уникальное социально-экономическое явление, охватывающие жизнь и деятельность людей во всем мире как сфера рекреации и досуга, развития личности, предпринимательства, профессиональных интересов и занятости, а также регионального развития. Туризм стал стилем жизни современного общества, способом познания мира и значительной частью мировой экономики. По данным Всемирной туристкой организации (ЮНВТО) в 2008 г. международные туристские прибытия достигли 924 млн [4], т. е. вплотную приблизились к отметке в 1 млрд. К сожалению, мировой финансовый кризис снизил туристский спрос во второй половине 2008 года, в связи с чем замедлились темпы роста туристских прибытий во многих регионах мира. Однако многие эксперты считают, что туризм — именно та сфера, которая быстрее всего способна адаптироваться к сложной экономической ситуации благодаря гибкости, присущей малому и среднему бизнесу.

По мнению экспертов, основными тенденциями развития туризма в ближайшее время с учетом последствий кризиса будут: снижение расходов на путешествия, сокращение продолжительности и частоты туристских поездок, поздние бронирования, выбор лучших ценовых предложений, повторные визиты и посещение родственников. Все эти факторы приводят к значительному росту путешествий «ближе к дому», т. е. к бурному развитию внутреннего туризма. Россия обладает большим потенциалом, с точки зрения развития внутреннего туризма, как со стороны туристских ресурсов, так и как огромный рынок туристского спроса. Поэтому вопросы управления развитием внутреннего туризма очень актуальны для нашей страны и требуют пристального внимания для обеспечения максимально эффективного развития сферы туризма для регионов, общества и государства в целом.

Не один г. в научной и специальной литературе идет полемика по поводу определения понятия «туризм». Действительно, такое сложное и многогранное понятие достаточно сложно уложить в рамки одного определения. К туризму необходим комплексный системный подход, учитывающий многообразие факторов и характеристик данного явления, его многоаспектность и многофункциональность.

В Федеральном законе «Об основах туристской деятельности в РФ» от 24.11.1996 № 132-ФЗ (в ред. Федерального закона от 10.01.2003 №15-ФЗ, от 22.08.2004 №122-ФЗ, от 05.02.2007 № 12-ФЗ) *туризм* определен как «временные выезды (путешествия) граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания».

При анализе существующих определений туризма, прослеживается два основных подхода к трактовке туризма как общественного явления:

первый подход — определяет туризм как свободные перемещения людей;

второй подход — определяет туризм как социально-экономическую систему или комплекс отношений, связанных со свободными перемещениями людей.

Сформулируем определение понятия «туризм», позволяющее, на наш взгляд, учесть его основные признаки, сущность явления и место в народном хозяйстве:

Туризм — *социально-экономическая система межотраслевого и межрегионального характера, интегрированная в систему национальных и международных связей и отношений, включающая все виды деятельности и отношений, связанных с организацией и осуществлением свободных перемещений людей и их пребывания за пределами мест их постоянного проживания в течение периода не более 12 месяцев с любыми целями, кроме смены местожительства и занятия деятельностью, оплачиваемой из источника в посещаемом месте.*

Таким образом, можно сделать вывод, что *туризм, являясь сложной социально-экономической системой, как объект управления требует формирования и функционирования эффективной, сбалансированной многоуровневой системы управления с преобладанием горизонтальных связей над вертикальными и значительной ролью самоорганизации и гибкости на нижних уровнях управления.*

Внутренний туризм — путешествия в пределах Российской Федерации лиц, постоянно проживающих в Российской Федерации [3]. Внутренний туризм не связан с пересечением государственной границы, такие путешествия сравнительно легко организовать, зачастую они остаются вне сферы туристской деятельности и организуются туристами самостоятельно с приобретением ограниченного числа услуг напрямую у поставщиков. По некоторым оценкам, на долю внутреннего туризма приходится 80–90% всех туристских поездок, а общий объем расходов на внутренний туризм в 5–10 раз превышает затраты туристов на международные поездки [1].

В России управление туристским комплексом реализуется в рамках организационной структуры, включаю-

© Сердюкова Н. К., 2009

щей три уровня: макроэкономический, мезоэкономический и микроэкономический.

На макроэкономическом уровне общее руководство туристским комплексом осуществляет Правительство Российской Федерации. Уполномоченным органом исполнительной власти в сфере туризма является Федеральное агентство по туризму в составе Министерства спорта, туризма и молодежной политики.

Мезоэкономический уровень представлен органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, а также органами местного самоуправления в сфере туризма. Микроэкономический уровень представлен различными предприятиями и организациями, работающими в индустрии туризма.

В настоящее время Россия, несмотря на свой высокий туристский потенциал, занимает незначительное место на мировом туристском рынке. В экономике России, по оценке Всемирного совета по туризму и путешествиям, в 2007 г. на долю туристской сферы приходится 6,7% ВВП и 1% трудоспособного населения [2, с. 39].

В связи со значительной долей во внутреннем туризме самостоятельных путешествий с использованием различных способов размещения, в том числе и вне индустрии гостеприимства, а также различных видов транспорта, включая личный, и отсутствием факта пересечения государственной границы, потоки внутреннего туризма гораздо сложнее учитывать и оценивать, так же, как и вклад этого вида туризма в развитие национальной экономики. По оценке Ростуризма внутренний туристский поток Российской Федерации составил в 2005 г. 23 млн человек, в 2006 г. — 25 млн человек [2, с. 36]. Затраты населения на туризм по данным Ростуризма составили в 2005 г. 434,2 млрд рублей, в 2006 г. — 440,8 млрд рублей [2, с. 36].

В сфере внутреннего туризма необходима единая система управления развитием туризма, позволяющая скоординировать и направить в нужном направлении усилия всех участников системы туризма, а также финансовое участие государства и субъектов федерации в реализации крупных программ и проектов в сфере развития внутреннего туризма. В этой связи очень важную роль будет играть содействие развитию государственно-частного партнерства в сфере туризма (*public and private partnership*), которое активно и успешно реализуется во многих странах с развитой туристской сферой.

Таким образом, на современном этапе *главной целью* государственной политики в области туризма в России и развития системы управления туризмом на всех уровнях является создание *высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса*, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и зарубежных туристов в разнообразных туристских услугах путем развертывания комплексных программ, направленных на развитие сферы туризма.

Автором в 2005, 2006 и 2007 г. проводилось анкетирование туристов, прибывающих в Сочи, с целью выявления проблем развития внутреннего туризма, потребительской оценки внутреннего туристского продукта и факторов привлекательности России как туристской дестинации.

На вопрос, «где вы предпочитаете отдыхать», большая часть опрошенных (46%) ответила, что выбор места отдыха зависит от целей путешествия и вида туризма, в России предпочитают отдыхать 26%, за рубежом 28% от числа опрошенных. Что касается мнения участников опроса об уровне туристского обслуживания на российских курортах, то здесь пока средняя оценка по предложенным параметрам составляет 3,6. Выше всего участники опроса оценивают качество экскурсионного обслуживания — 4,1.

Проблемы развития внутреннего туризма были названы следующие (результаты приведены в таб. 1 и ранжированы по доле опрошенных, указавших данную проблему).

Таблица 1

Проблемы развития внутреннего туризма в России*

Проблемы развития внутреннего туризма (названы участниками опроса)	Доля от числа опрошенных, назвавших данную проблему
Низкое качество обслуживания	18%
Высокие транспортные расходы	16%
Дороговизна услуг	14%
Несоответствие цен качеству услуг	14%
Отсутствие инвестиций в инфраструктуру курортов	10%
Низкий уровень доходов россиян	8%
Политические причины: бюрократия, терроризм	8%
Слабая реклама и пропаганда внутреннего туризма	4%

* По результатам анкетирования, проведенного автором.

Анализ современного состояния туризма в Российской Федерации, проводимый Ростуризмом и независимыми российскими и иностранными экспертами, показывает, что в последние гг. эта сфера динамично развивается. Отмечается ежегодный рост внутреннего туристского потока. Например, по данным Минспорттуризма России, озвученным директором департамента туристской деятельности Н. Назиной на круглом столе «Инвестиции в туристскую индустрию: проблемы России и опыт зарубежных стран», проходившем в рамках VIII Международного инвестиционного форума «Сочи-2009», внутренний туристский поток в России за 8 месяцев 2009 г. вырос по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. на 5,6%. Это при том, что въездной и выездной туристские потоки за тот же период снизились на 13–20% (по данным того же источника). Однако наряду с очевидной положительной динамикой развития туризма последних лет, следует отметить отсутствие единой стратегии и планомерности развития туризма в России, что приводит к невысокой эффективности проводимых мероприятий, низкой окупаемости инвестиций во внутренний туризм и его низкой доходности.

Результаты развития туризма в России в последние несколько лет явно демонстрируют, что широкие возможности туризма не должны быть предоставлены воле случая. Чтобы добиться от туристского сектора серьезного вклада в экономику страны и занятость населения, необходимо проводить целенаправленную политику в области развития туризма на государственном уровне. Задача государства: определить стратегию развития, прописать правила игры и основополагающие принципы управления туризмом на всех уровнях, содействовать созданию механизма координации усилий участников туристского рынка и органов власти для достижения поставленных целей.

Проанализировав текущее состояние сферы туризма в России в целом и внутреннего туризма, в частности, можно выделить следующие ***основные проблемные области***, которые нуждаются в реформировании на всех уровнях управления для развития туризма в России, которые можно сгруппировать в три блока (табл. 2):

Таблица 2

Проблемные области развития туризма в России

Макроэкономические	Ресурсные и технологические	Информационные
Планирование развития туристской сферы Статистика сферы туризма Гармоничное и сбалансирование региональное развитие туризма Экономика и окружающая среда Формирование конкурентной бизнес-среды в сфере туризма	Инфраструктура Человеческие ресурсы Диверсификация туристских услуг и рынка Технологии и сервис	Информационное поле и осведомленность о потенциале и возможностях развития туризма в России Продвижение туризма внутри страны, разработка и пропаганда туристского брэнда «Россия»

Отличительной особенностью микроэкономического уровня системы туризма является то, что именно на этом уровне создается экономическая основа развития всей сферы туризма и формирование средств бюджетов всех уровней. За каждой функцией, выполняемой предприятиями на микроуровне, стоят средства предприятий, собственные или заемные. Но парадокс состоит в том, что большинство предприятий туристской сферы, не считая крупных игроков рынка, являются малыми предприятиями, где работают не самые квалифицированные кадры национальной экономики в силу невысокой доходности данного сектора экономики. Рядовые участники туристского рынка практически не имеют возможностей и ресурсов для самостоятельной разработки стратегии развития. Их деятельность необходимо направлять в нужное русло путем создания бизнес-проектов, программ и планов развития туризма, инвестиционных площадок и т. д.

Для достижения общих целей развития туризма на мезоуровне управления туризмом очень важна координация усилий участников рынка, выработка перспективных направлений деятельности на региональном и местном уровне, консолидация для решения общих задач. Только в этом случае бюджетные средства и средства предприятий, выделяемые на развитие туризма, будут приносить реальный экономический эффект и способствовать планомерному развитию туризма в России. Поэтому для успешной реализации функций управления туризмом на всех уровнях необходимо правильно сформулировать задачи, стоящие перед каждым уровнем управления.

Сегодня перед системой управления туризмом в России и всеми участниками процесса развития туризма стоит важнейшая задача координации усилий на всех уровнях управления туризмом для достижения общей цели — формирования в России высокоэффективного туристско-рекреационного комплекса. Создание благоприятных условий для совместной целенаправленной работы всех участников рынка в рамках единой концепции развития российского туризма является мощнейшим катализатором всех процессов развития туристско-рекреационной сферы и достижения поставленных целей в оптимальные сроки.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Александрова А.Ю.* Международный туризм : учеб. пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2001. С.18.
2. Туризм в цифрах. 2007 : Стат. сб./ИИЦ «Статистика России»; Федеральное агентство по туризму. М., ИИЦ «Статистика России», 2007.
3. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в РФ» от 24.11.1996 №132-ФЗ (в ред. Федерального закона от 10.01.2003 №15-ФЗ, от 22.08.2004 №122-ФЗ, от 05.02.2007 N 12-ФЗ). Ст.1.
4. UNWTO World Tourism Barometer. 2009. № 1. Vol. 7. January. P. 5.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ РАБОТЫ В УЧРЕЖДЕНИЯХ БАНКА

Н.А. СИКОЕВА
Северо-Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова,
аспирант
e-mail: sinata85@mail.ru

В статье раскрыты основные проблемы, возникающие в процессе кредитной работы в учреждениях банка, даны конкретные направления по совершенствованию кредитной деятельности банков на основе внесении изменений в действующее банковское законодательство, даны рекомендации по снижению кредитных рисков на основе оптимизации построения кредитного процесса.

Ключевые слова: банковское законодательство; кредитование; кредитные риски; процентные ставки; иностранные банки; кредитные деривативы.

Коды классификатора JEL: G21, G24.

Действующее банковское законодательство не проводит различий между кратко— и долгосрочным кредитованием как по источникам, так и по методам обеспечения ликвидности. Различные подзаконные акты оставляют много места для произвола, хотя они должны отражать правовые возможности кредитных организаций. Так, например, в целях эффективной юридической защиты интересов и залоговых прав кредиторов следует дополнить законодательство нормативными актами по залоговым операциям, в том числе исключить имущество, находящееся в залоге, из общей конкурсной массы в случае банкротства заемщика; предусмотреть удовлетворение залоговых требований кредиторов в приоритетном порядке в пределах стоимости заложенного имущества; уточнить ряд общих положений о залоге, предусмотрев применение товаров в обороте с учетом специфики данного вида залога; упростить и унифицировать процедуры обращения взыскания на предмет залога и удовлетворения обеспеченных залогом требований кредиторов; упростить процедуры и стоимость реализации банками залогового имущества и его изъятия у недобросовестных заемщиков в случае невыполнения ими своих обязательств; усовершенствовать систему регистрации имущества и имущественных прав.

Учитывая особую значимость проблемы, необходимо ввести уголовную ответственность за уклонение от возврата кредита, сокрытие предмета залога и отчуждение имущества в целях невозврата кредита и (или) неуплаты процентов. Также нуждается в совершенствовании процедура рассмотрения требований банков в арбитражных судах при решении залоговых споров [6, с. 57].

Высокий кредитный риск является основным сдерживающим фактором финансирования реального сектора экономики банковской системой России. В связи с этим наибольшее значение приобретает управление кредитным риском, так как активизация кредитных операций должна сопровождаться созданием адекватной системы управления и контроля банковских рисков. Одно из главных мест в системе рисков банковской деятельности занимает кредитный риск, так как именно кредитование является исконно банковской функцией. Кредитный риск представляет собой вероятность денежных потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде.

Отметим ряд факторов, в силу которых многие банки продолжают довольно высоко оценивать риски кредитования. Прежде всего следует разграничить кредитные риски, вызванные деятельностью предприятий-заемщиков, и кредитные риски, возникающие в работе коммерческих банков.

К сожалению, большинство промышленных предприятий на протяжении последних лет испытывают тяжелые финансовые затруднения, и убытки от результатов их деятельности практически не снижаются. Недостаточная платежеспособность — фактор, определяющий высокий уровень рисков при кредитовании таких предприятий. Кроме того, налоговое бремя зачастую заставляет предприятия вести «двойную» бухгалтерию, что не позволяет банку правильно как оценить его финансовое положение, так и рассчитать уровень кредитного риска.

Значительный фактор кредитного риска — отсутствие у заемщиков кредитной истории. Можно констатировать, что ужесточение конкуренции на кредитном рынке приводит к снижению некоторыми банками своих требований к заемщику. Нет возможности оценить реальные риски сегодня. По оценкам специалистов, от 20 до 60% кредитов могут стать «плохими» [1, с. 35]. Если не предусмотреть возможность неблагоприятного развития событий, не заложить ее в стратегию банка и продолжать кредитную политику, исходя из ожидания отличной конъюнктуры, качество кредитного портфеля может долгое время снижаться, не искажая формальные показатели надежности.

Большую роль играет методическая и нормативная база организации кредитного процесса. Ситуация такова, что каждый коммерческий банк, исходя из своего опыта, вырабатывает подходы и систему кредитования. И это несмотря на то, что есть непреложные общие организационные основы, отражающие международный и отечественный опыт, которые помогли бы банкам существенно упорядочить кредитные отношения с клиентом и улучшить возвратность ссуд. В зарубежных банках основным фактором создания эффективной системы управления кредитным риском стало развитие единой культуры кредитования путем внедрения стандартных инструкций для инициирования, анализа, принятия решения и мониторинга отдельных кредитов.

Большинство коммерческих банков России ограничиваются наличием кредитного отдела, деятельность кото-

© Сикоева Н. А., 2009

рого сводится к заключению и исполнению кредитных договоров. Задачи же стратегического планирования, методического и инструктивного обеспечения, анализа и контроля за выполнением условий кредитной сделки часто не решаются. В результате уровень организации кредитной работы во многих банках крайне низок, что усиливает их кредитные риски.

Разделение кредитных полномочий в коммерческих банках призвано повысить эффективность работы их кредитных подразделений, определить степень компетенции работников на каждом уровне иерархической структуры банка, предоставив им определенные права и строго контролируя ответственность каждого работника.

На протяжении последнего десятилетия в связи с проблемой управления кредитными рисками на международных финансовых рынках активно развивается новая группа финансовых инструментов — кредитные деривативы (КД). Их можно охарактеризовать как забалансовые финансовые инструменты, позволяющие одной стороне (бенефициару) перенести кредитный риск по активу на другую сторону (гаранта), не прибегая к физической продаже актива.

Впервые КД стали использоваться в 1991 г. Развитие кредитных производных инструментов в течение последних 10 лет характеризуется чрезвычайной быстрой динамикой. По данным Международной ассоциации по свопам и деривативам (ISDA) это наиболее динамично развивающийся сектор рынка производных финансовых инструментов. В 1993 г. объемы сделок с КД были столь малы, что ими предпочли пренебречь при формировании статистических отчетов. К 2008 г. объем рынка состави 33 120 млрд долларов [8, с. 13]. Столь быстрое развитие сектора определялся диверсификацией участников, стандартизацией необходимой для заключения сделок документации, а также увеличением возможных вариантов применения КД.

Кредитные деривативы — целый комплекс инструментов, с помощью которых становится возможным поновому управлять кредитным риском. В их число в основном входят разнообразные свопы и опционы.

Наибольшее распространение на рынке получил такой вид КД, как кредитный дефолтный своп. Это двусторонний финансовый контракт, по которому одна сторона (покупатель кредитной защиты) производит периодические выплаты другой стороне (продавцу кредитной защиты) в обмен на платеж, обусловленный наступлением кредитного случая по указанному активу указанного предприятия. Платеж в пользу покупателя защиты осуществляется при наступлении обусловленных в договоре событий, которые резко подрывают доверие к финансовому состоянию эмитента (задержка платежа, неплатеж, реструктуризация долга, понижение кредитного рейтинга заемщика, банкротство заемщика). Регулярные выплаты по кредитному свопу продолжаются до тех пор, пока не наступило кредитное событие. Если оно наступило в течение срока действия соглашения, то продавец осуществляет условный платеж, покрывая убытки, понесенные в связи с кредитным событием.

Вслед за этим действие соглашения прекращается. Если же к моменту истечения срока действия соглашения кредитное событие не наступило, то считается, что стороны полностью выполнили свои обязательства. Такой своп обладает общими чертами с гарантией.

Кредитный риск зависит от двух переменных. С одной стороны, это рыночный риск, т. е. риск, связанный с разнонаправленным колебанием рыночных цен и процентных ставок. С другой стороны, это специфический риск самого заемщика, т. е. риск того, что в будущем его экономическое и финансовое положение ухудшится. Именно против второго вида риска кредиторы до сих пор не имели возможности универсально и в полной мере себя защитить в силу уникальности деятельности и положения на рынке каждого отдельного заемщика. Используя КД, кредиторы получили возможность вычленить, измерить и продать ту часть кредитного риска, которая связана со специфическим риском конкретного заемщика. КД в то же время сегментируют (выделяют) наиболее трудноуправляемую часть кредитного риска. Покупателями каждого отдельного инструмента-сегмента становятся те, кто наиболее приспособлен к его управлению.

Резкое расширение потребительского кредитования связано с возрастанием специфических рисков, принимаемых как отдельными банками, так и банковским сектором в целом (также страховой сферы и финансовых рынков). Условно риски можно разделить на несколько групп.

Наиболее заметны риски «технического» характера. В условиях обостренной конкуренции, стремясь как можно активнее расширить круг клиентов, коммерческие банки переходят на упрощенную процедуру оформления кредитов — так называемое экспресс-кредитование. Понятно, что в этом случае ни о какой серьезной проверке кредитоспособности клиента речи не идет. Так, на стандартную процедуру экспресс-кредитования отводится не более часа, при автокредитовании — до суток. Банки отчасти пытаются компенсировать возможные потери, увеличивая процент за пользование кредитом, однако повышенный процент содержит в себе элемент риска неисполнения кредитного договора (по мнению аналитиков, в сложившейся на рынке процентной ставке заложено не менее 15% проблемных кредитов) [2, с. 55].

По оценкам экспертов, уровень просроченной задолженности по экспресс-кредитам составляет в среднем 10–15%, превышая в некоторых банках 20%. При этом более 60% задолженности приходится на Москву, где кредитование получило наибольшее распространение. Уже сейчас до 15% (5,5 млрд долларов) полученных кредитов используется для погашения предыдущих кредитных обязательств[2, с. 55].

Все чаще пользователями кредита становятся те, кто способен выполнить условия договора на пределе своих финансовых возможностей либо не имеет вполне гарантированного на перспективу уровня дохода. Ухудшение экономической конъюнктуры, такое как сокращение производства, снижение темпов роста экономики, переводит таких заемщиков в разряд безработных (явных или скрытых), а это осложняет или делает невозможным возврат кредита и уплату процентов по нему. Ведь для заемщиков этой категории заработная плата является, как правило, единственным источником дохода. В настоящее время, согласно исследованиям холдинга *ROMIR* monitoring, не менее 20% заемщиков на рынке потребительского кредитования тратят на обслуживание кредита 25–50% семейного бюджета. В макроэкономических терминах риск заключается в опережающих темпах роста кредита по сравнению с темпами увеличения реальной заработной платы.

В банках риск просматривается по следующим «классическим» направлениям. Кредиты, предоставляемые населению, имеют тенденцию к увеличению сроков (особенно когда речь идет об автокредитовании или ипотеке как специфическом виде потребительских кредитов), в то время как ресурсная база все еще характеризуется относительной краткосрочностью. Противоречие (источник рисков) присуще стратегии работы с населением: расширение кредитов в тенденции связано со снижением ставки по кредитам, в то время как привлечение депозитов требует если не повышения депозитных ставок, то хотя бы консервации их уровня на определенный период. Это ведет в долгосрочной перспективе к сокращению маржи и, соответственно, доходности, что негативно влияет на финансовую устойчивость банка. В настоящее время потребительское кредитование обеспечивает до четверти поступлений от всех кредитных операций банков, следовательно, сокращение поступлений по этому каналу вполне ощутимо.

Кредиты, направленные в реальный сектор экономики, связаны с увеличением производства, поскольку используются для наращивания производственной базы, ее модернизации или направляются в оборотные средства. Таким образом, кредитование направлено на увеличение прибыли предприятия, что, собственно, и является основой для выполнения обязательств по кредиту. Потребительский же кредит ориентирован на расходы заемщика и никак не влияет на его доходную часть. (Естественно, мы не говорим о положительном макроэкономическом эффекте — поддержке конечного потребительского спроса.) Иными словами, если кредит в производственный сектор как бы сам создает дополнительные условия для возврата денег (доказательство этого, кстати, служит обоснованием для получения кредита), то, выступая в качестве потребительского, он никоим образом не ориентирован на источник средств для погашения. Более того, обслуживание кредита нередко весьма обременительно для рядового заемщика.

Учитывая специфические риски, связанные с расширением потребительского кредитования, представляется необходимым задуматься о мероприятиях, механизмах, их предотвращении или смягчении. В этом контексте необходимо более тщательно подходить к анализу кредитоспособности заемщиков, тем более что мировая практика накопила немалый опыт его экспресс-оценки. В дальнейшей работе по кредитованию населения банкам полезно не только вооружаться новыми технологиями продаж, внедрения новых банковских продуктов, но и использовать эффективные методы оценки потенциальных заемщиков. Однако попытки прямого копирования западных схем в наших условиях не вполне плодотворны. Например, наиболее известна система скоринга, т. е. балльной оценки заемщика по ряду позиций. Как идея, метод она может и должна быть использована на практике. Но набор позиций, по которым оценивается заемщик, а главное, баллы, выставляемые по ним, и их удельные веса должны разрабатываться с учетом российских реалий. Иначе интегральная скоринговая оценка будет бить мимо цели.

По мере расширения рынка потребительского кредитования очевидной становится необходимость формирования соответствующей институциональной структуры, которая включает не только сами банки, выдающие кредиты, но и учреждения, связанные с проверкой потенциальной клиентуры, а также профессионально работающие с проблемными кредитами. Иными словами, должна быть выстроена технологическая цепь кредитной деятельности: проработка кредитной заявки (в данном случае анализ кредитоспособности заемщика), оформление кредита и предоставление средств, работа с проблемными кредитами.

Прежде всего речь идет о реальной и полномасштабной работе кредитных бюро (пока их число ограничено двумя десятками, и они находятся в стадии накопления информации), наличии банка данных кредитных историй физических лиц. Мировая практика свидетельствует, что в отношении физических лиц более действенного средства пока не изобретено. На Западе существуют независимые кредитные агентства, предоставляющие информацию о финансовом положении как банка, так и заемщиков. Только в США действуют около 3 тыс. кредитно-информационных бюро, располагающих кредитными историями большинства физических и юридических лиц, которые когда-либо обращались за ссудой.

В нашем представлении полностью избежать проблемных кредитов не удастся никогда. Соответственно, должна расширяться сеть коллекторских агентств, работающих с проблемными долгами. Как известно, первые коллекторные агентства появились в США. Сегодня там действует 6 500 подобных структур. Доля проблемных кредитов колеблется в зависимости от сегментов рынка: по кредитным картам — от 6 до 8%, автокредитованию 2–3%. В России же уровень просроченной задолженности, по официальной статистике, не превышает 1,5%. Реальный ее размер, по самым скромным оценкам, составляет 5–7% от общего объема выданных потребительских кредитов. По отдельным видам кредитования эта цифра может достигать 15–20%, а число клиентов банков, которые попадают в разряд должников в течение первого месяца, т. е. задерживают свой первый платеж, может составлять до 25% от общей суммы кредитов [5, с. 63].

С точки зрения банков прибегать к аутсорсингу (использованию сторонних специализированных организаций) на этом направлении необходимо, поскольку работа с кредитами физических лиц крайне трудоемка и специфична, требует больших усилий и расходов по сбору информации даже по одному клиенту, в то время как объем взыскиваемой суммы невелик. Кроме того, коллекторские агентства за услуги взимают плату в размере 25–60% долга. Однако в данном случае более важно психологическое воздействие на потенциально недобросовестного заемщика: у него должно сложиться четкое понимание, что возвращать кредит придется, а это ограничивает круг явных мошенников. Таким образом, коллекторские агентства исполняют одновременно профилактическую роль. Большинство авторов придерживаются данного мнения.

Основная опасность рисков потребительского кредитования, чреватая негативными последствиями для банковской системы в целом, связана с макроэкономическими процессами и тенденциями. (По оценкам, в ближайшие пять лет отношение объема потребительских кредитов к объему ВВП достигнет 11–12%, в то время как сейчас оно не превышает 3%) [2, с. 55]. В подавляющей массе потребительские кредиты связаны (а в перспективе с учетом расширения круга заемщиков будут связаны еще теснее) с заработной платой и состоянием рынка труда. Поэтому в хорошие для экономики времена угрозы системного банковского кризиса по линии потребительского кредитования в явном виде не просматриваются (при прочих равных условиях), хотя для отдельных банков риски — причем вполне серьезные — реально существуют.

Однако в условиях осложнения экономической конъюнктуры и, как следствие, неизбежного возрастания напряженности с занятостью населения и, соответственно, источником доходов в виде заработной платы (в том

числе и «серых» зарплатных схем) угроза невозвратов потребительских кредитов становится массовой. Здесь же учитываются значительный удельный вес «маргинальных» заемщиков в общем числе взявших кредит и высокий удельный вес потребительских кредитов в активах банков.

Банк России опубликовал указание (№ 1759-У) о внесении изменений в положение о порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам (№ 254-П) [4, с. 30]. Согласно документу, кредитным организациям придется либо сообщать потребителям эффективную ставку, либо формировать резервы по каждому новому заемщику в индивидуальном порядке. «Ссуду, выданную физическому лицу после 1 июля 2007 г., кредитная организация вправе включить в портфель однородных ссуд только при условии доведения до сведения заемщика в условиях договора или иным образом информации о размере эффективной процентной ставки на момент выдачи», — говорится в указании ЦБ. Правило распространяется и на ранее взятые займы, если после 1 июля в условия, предусмотренные договором, будут вноситься существенные изменения.

Создание портфеля однородных ссуд позволяет банку формировать резервы не индивидуально по каждому займу, а сразу по пулу кредитов со сходными характеристиками риска. В противном случае резервирование было бы просто неподъемным с точки зрения трудозатрат. При этом, имея пул однородных кредитов, банк получает возможность создавать меньший объем резервов, чем если бы рассматривался каждый заем в отдельности. Ведь для портфеля резервы формируются на основе общей статистики по просрочке, тогда как многие отдельные займы оказываются попросту дефолтными — соответственно необходимо зарезервировать 100% от их размера. Ни один банк не станет формировать индивидуальные резервы на мелкие потребительские ссуды.

Регулятор не первый день поддерживает борьбу с так называемыми скрытыми комиссиями. Весной 2005 г. Центробанк и Федеральная антимонопольная служба подготовили письмо с рекомендациями по раскрытию условий предоставления займов. В сентябре 2005-го ЦБ выпустил другое письмо, в котором обязал свои территориальные управления отслеживать при очередных проверках, как соблюдаются эти рекомендации. Однако никаких карательных мер ЦБ не предусмотрел, поэтому банки могли просто игнорировать документ.

Представляется некорректной формулировка ЦБ: довести сведения до заемщика можно либо «в условиях договора», либо «иным образом». Второй вариант, безусловно, для банков предпочтительнее. Причем они будут стараться делать это так, чтобы у ЦБ было минимум, возможностей для проверки.

Как известно, иностранные банки имеют возможность обеспечивать лучшие условия кредитования — предоставлять более крупные, по российским меркам, кредиты и на более длительный срок за счет привлечения на мировом рынке практически неограниченных ресурсов, а также применять более низкие кредитные ставки (4–8%). Российские банки в ближайшей перспективе делать этого не смогут, прежде всего в связи с их финансовой слабостью, недостаточной организованностью, а также низким уровнем, по западным стандартам, применяемых продуктов и технологий.

Однако получить кредит иностранного банка для российской компании непросто. Как правило, основные требования иностранных банков к заемщику — высокий уровень рентабельности, наличие аудиторского заключения по представленной отчетности от аккредитованной в данном банке аудиторской компании, обязательное подтверждение конкурентоспособности предприятия, а также обоснованный бизнес-план. Зачастую также требуется, чтобы акции компании были размещены на международном рынке.

Российским заемщикам необходимо принимать во внимание требования иностранного права к заемщику. К ним, в частности, относится невозможность предоставления кредита убыточному предприятию, соответствие отчетности и финансовых коэффициентов тем или иным нормативам и т. д. Чтобы обезопасить себя и иметь возможность оперативно востребовать кредит при ухудшении финансового положения заемщика, иностранные банки стараются прописать в договоре максимальное количество случаев, когда, не обращаясь в суд, они имеют право досрочно требовать погашения выданного кредита. Российские банки в кредитном договоре также указывают случаи досрочного погашения, но этот список значительно короче.

Иностранные банки, оценивая способность компании погасить полученный кредит, анализируют рыночный сектор, на котором работает предприятие в данный момент. Поэтому выход компании на новые рынки банк рассматривает как дополнительные риски. В связи с этим при заключении кредитного договора особое внимание российским предприятиям приходится обращать на перечень видов деятельности, запрещаемых банком, и анализировать его на соответствие стратегическим планам компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьева О.Н.* Проблемы банковского кредитования реального сектора экономики // Банковское дело. 2004. № 4.
2. *Беляев М.К.* Специфические риски потребительского кредитования // Банковское дело. 2006. № 5.
3. Герасимова Е.Б. Комплексный анализ кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит № 4 (172) 2005.
4. *Гуманков К.* Эффект ставочки // Финансы. 2007. 22–28 января № 3. (189).
5. Задолжники, берегитесь! // Банковское дело. 2005. № 12.
6. *Зверев В.А.* Совершенствование законодательства в области банковского кредитования // Банковское дело. 2007. № 1.
7. Милевская Л. Банки-тенденции // Финансы. 2007. 12–18 марта. № 10 (196).
8. Шахунян М.Г. Хеджирование кредитных рисков // Финансы. 2007. № 1.

СОСТАВ ЛИЦ, УЧАСТВУЮЩИХ В ДЕЛЕ ПО СПОРАМ В СФЕРЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Л.Н. БАБЕНКО
Южный федеральный университет,
старший преподаватель
e-mail: kafedra2005@yandex.ru

Проблематика процессуального обеспечения возмещения убытков в сфере землепользования привлекает внимание ученых и практиков в связи с отсутствием в законодательстве необходимой правовой регламентации процессуальных прав субъектов земельных правоотношений.

Ключевые слова: вред; убытки; правообладатели; земельные правоотношения; ответственность; возмещение.

Коды классификатора JEL: K11, K23.

Эффективность действия института гражданско-правовой ответственности за причинение вреда в области земельных правоотношений в значительной степени определяется правовой обеспеченностью данного института необходимыми процессуальными гарантиями. Процессуальные особенности споров о возмещении вреда, причиненного земельным правонарушением, обусловлены спецификой субъектного состава и разновидностью деликтных обязательств.

Как правило, обязательства по возмещению вреда, причиненного земельным правонарушением, возникают с множественностью лиц на стороне как кредитора (активная множественность), так и на стороне должника (пассивная множественность). Активная множественность имеет место в случаях, когда неблагоприятные последствия касаются имущественных интересов собственников и иных правообладателей земельных участков (например, вследствие загрязнения земельного участка нарушаются одновременно интересы собственника и лица, осуществляющего пользование земельным участком на основе ограниченного вещного права или обязательственного права). Деликтные обязательства с пассивной множественностью лиц порождаются совместным причинением вреда. Возможны также деликтные обязательства со смешанной множественностью. Правовое значение данной классификации состоит в определении правовых оснований применения долевой и солидарной ответственности в земельных правоотношениях.

Деление обязательств со множественностью лиц (совокупных обязательств) на солидарные и долевые было известно еще римскому праву [13, с. 263]. Причем эффект множественности сторон отношения был урегулирован, пожалуй, сложнее, чем в настоящее время, последнее выражалось не только в существовании долевых и солидарных обязательств, но и в делении последних на солидарные обязательства в тесном смысле и корреальные обязательства. При этом, как указывается в литературе, солидарность предполагалась в деликтном обязательстве, а корреальность в договорном [13, с. 264–265]. Наиболее важное практическое их различие заключалось в том, что по корреальным обязательствам предъявление иска к одному из должников или одним из кредиторов прекращало соответственно обязанности и права других участников. Впоследствии это различие было устранено реформой Юстиниана, которой были оставлены в действии солидарные обязательства в их понимании, близком к существующему сейчас. Деление обязательств на корреальные и солидарные в конечном счете было оставлено [6, с. 227–230].

Действующее гражданское законодательство предусматривает два вида обязательств с множественностью лиц — солидарные и долевые. Ст. 321 ГК РФ устанавливает в качестве общего правила принцип долевого обязательства с равными долями. Законом может быть установлена для обязательств солидарная ответственность (ст. 322–326 ГК), когда долевое исполнение обязательств не допускается. В соответствии со ст. 1080 ГК РФ, лица, совместно причинившие вред, отвечают перед потерпевшим солидарно, и лишь по заявлению потерпевшего и в его интересах суд вправе возложить на должников ответственность в долях.

Федеральным законом «Об охране окружающей среды» и Земельным кодексом РФ не предусматривается применение иных правил ответственности по обязательствам за причинение вреда правообладателям земельных участков. Следовательно, к данным отношениям применяется правило о солидарной ответственности, предусмотренное ст. 1080 ГК РФ.

При солидарной ответственности кредитор вправе привлечь к ответственности любого из ответчиков в полном объеме или в любой ее части, что делает солидарное исполнение обязанности чрезвычайно привлекательным для потерпевшего, так как наилучшим образом обеспечивает его интересы. В то же время такой порядок ответственности исключает и попытки одного из совместных причинителей переложить ответственность на другого.

Принцип солидарной ответственности в обязательствах из причинения вреда правообладателям земельных участков служит надежной гарантией возмещения причиненного вреда, а также позволяет проследить всю цепочку причинителей, причастных в той или иной степени к возникновению последствий, — научные разработчики, инвесторы, изыскатели, проектировщики, эксперты, строители, члены приемочных комиссий... [6].

В литературе высказывается мнение о том, что применение солидарной ответственности является несвоевременной мерой в условиях нестабильной экономической ситуации в Российской Федерации. С.С. Дахненко отмечает, что в период экономической нестабильности и дефицита средств, целевым назначением которых является развитие производства, введение солидарной ответственности является несвоевременной мерой. Тем более, что страдают в конечном счете те же самые кредиторы — население РФ [3, с. 95–96].

© Бабенко Л. Н., 2009

Предложение о введении долевой ответственности за причинение вреда в природоресурсных отношениях могло бы получить признание при наличии теоретически обоснованного и практически адаптированного механизма доказывания размера вреда, причиненного природным объектам каждым из сопричинителей. Однако ни в судебной практике, ни в законодательстве данный вопрос разрешения не нашел. Как правило, невозможно не только доказать вклад каждого из причинителей вреда в общий объем негативных изменений, но и доказать сам факт совместного причинения вреда. Установление причинной связи в данных отношениях в большинстве случаев осуществляется на основе правовых презумпций. Установление долевой ответственности в природоресурсных отношениях в силу названных причин привело бы к еще большим затруднениям в применении данной правовой меры.

Особое значение принцип солидарной гражданско-правовой ответственности приобретает при разрешении вопроса о границах ответственности государства и природопользователя в земельных правоотношениях. На государство возлагается функция обеспечения предотвращения вреда природным ресурсам. Незаконным осуществлением регулирующих и контрольных функций в земельных отношениях государство создает реальную возможность причинения вреда. Поэтому установление признаков незаконной административной либо нормотворческой деятельности является условием привлечения государственных (муниципальных) органов к ответственности за вред в сфере землепользования по правилам солидарной ответственности в качестве сопричинителя наряду с хозяйствующими субъектами, деятельность которых оказывает непосредственное воздействие на состояние земель.

Множественность лиц на стороне должника в обязательствах по возмещению вреда, причиненного правообладателям земельных участков, обусловлена зависимостью исполнения правовых предписаний от одновременного либо последовательного выполнения прав и обязанностей различными субъектами правоотношений.

Субъектами гражданско-правовой ответственности за вред, причиненный правообладателям земельных участков, могут быть природопользователи и государство. Учитывая множественность лиц на стороне должника в рассматриваемых обязательность, в законодательстве следовало бы закрепить специальные юридические основания ответственности каждого из названных субъектов. Однако правовые основания ответственности государства за причинение вреда в сфере землепользования в законодательстве четкого выражения не получили. Рассмотрение вопроса об ответственности государства в данной сфере отношений должно осуществляться с общих позиций гражданского права и специфики применения данной ответственности в земельных правоотношениях.

На основе анализа истории развития законодательства о возмещении вреда актами власти в правовой литературе делается вывод о том, что оно медленно, но последовательно шло по пути установления и расширения имущественной ответственности государства [14, 5].

В современных условиях большой вклад в развитие теории юридической ответственности государства вносит Конституционный суд РФ своими правовыми позициями, сформулированными в его решениях. Конституционный суд РФ стоит на позициях признания принципа взаимной правовой и юридической ответственности государства и личности, паритетных начал в их взаимоотношениях. «Гражданин и государство Российской Федерации, — говорится в постановлении Конституционного суда РФ от 20 декабря 1995 г., — связаны взаимными правами, ответственностью и обязанностями» [10].

В решениях Конституционного суда РФ сформулированы принципы возмещения нанесенного государством ущерба в полном объеме, запрета на дискриминацию в отношениях между гражданином и государством при возмещении ущерба и выплате различных компенсаций. В постановлениях Конституционного суда РФ от 11 марта 1996 г. [11] и от 1 декабря 1997 г. [9] определено содержание конституционного института ответственности государства в виде более полного по объему возмещения ущерба в результате техногенных аварий и катастроф на основе закона (всеобщим методом) в виде комплекса компенсационных выплат и льгот при реализации ряда прав (на охрану здоровья, жилье и т. д.) [12, с. 22].

Обоснование «плановой» компенсационной ответственности государства содержится в трудах ученых специалистов в области экологического права. Так, М.И. Васильева отмечает, что в случае повреждения здоровья систематическим многофакторным влиянием среды причинная связь с юридических позиций неустановима. Возмещение вреда здесь должно производиться в плановом порядке посредством различных компенсационных мероприятий [2].

Практика правового регулирования и правоприменения в данной области характеризуется отрицанием диспозитивных начал действия института ответственности государства за причинение экологического вреда.

Юридическим основанием гражданско-правовой ответственности за вред, причиненный государственными органами, органами местного самоуправления, а также их должностными лицами, является ст. 1069 ГК РФ. Закрепляя право юридических и физических лиц требовать возмещения государством причиненного ущерба, законодатель не раскрывает порядок возмещения. Между тем в существующей финансовой системе России, характеризующейся утверждением самостоятельных бюджетов различных уровней, провозглашения общей обязанности государственных и муниципальных органов по возмещению ущерба недостаточно.

В целях правового обеспечения реализации права граждан на возмещение государством вреда необходимо создание правового механизма действия общих норм об ответственности государства за причиненный вред и специальных правил возмещения вреда в сфере землепользования.

Реализация принципа ответственности государства требует конкретизации обязанностей государства в земельных отношениях. Наличие подробной регламентации деятельности государственных (муниципальных) органов позволяет выявить формы осуществления незаконной административной деятельности. Правовой акт государственного (муниципального) органа может быть признан недействительным в случае его несоответствия закону или правовому акту, имеющему большую юридическую силу, в частности: при издании акта органом, не имеющим права издавать подобного рода акты, при отсутствии предусмотренных законом фактических обстоятельств, являющихся основанием для издания соответствующего правового акта, при произвольном толковании положений закона, обусловившем принятие противоречащего ему акта, при издании правового акта во исполнение отмененного либо утратившего силу

закона, при умышленном искажении смысла закона в изданном правовом акте, при неправильном выборе закона, при несоблюдении правил, сроков, формы и процедуры издания акта [1, с. 258–259].

В соответствии с общей классификацией полномочий государственных органов можно выделить специфические формы незаконной административной деятельности, осуществление которых способно нанести вред правообладателям земельных участков. К таким формам относятся: санкционирование деятельности, оказывающей негативное воздействие на состояние земель; нарушение градостроительной документации при отводе земель, противоправные действия должностных лиц, повлекшие самовольное занятие земель; отказ в предоставлении либо предоставление недостоверной информации о состоянии земель и факторах воздействия на их состояние; невыполнение функции земельного контроля.

В целях правового обеспечения возмещения вреда, причиненного должностными лицами государственных органов при осуществлении управления в сфере землепользования, следует расширить перечень составов административных правонарушений, предусматривающих ответственность указанных субъектов. Учитывая наличие публичного элемента в правовом регулировании земельных отношений, регламентация признаков административных правонарушений в данной области послужит основой для развития института возмещения убытков в сфере землепользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреев Ю.Н.* Участие государства в гражданско-правовых отношениях. СПб.: Юридический центр Пресс, 2005. С. 258–259.
2. *Васильева М.И.* Судебная защита экологических прав граждан России. М.: Центр экологической политики России, 1995.
3. *Дахненко С.С.* Возмещение вреда, причиненного экологическими правонарушениями (гражданско-правовой аспект) : дис. … канд. юрид. наук. М., 2001. С. 95–96.
4. Лазаревский Н. Ответственность за убытки, причиненные должностными лицами. СПб.: Слово, 1995.
5. *Маковский А.Л.* Гражданская ответственность государства за акты власти // Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика. М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1998. С. 67–112.
6. *Муромцев С.А.* Гражданское право Древнего Рима. М., 2003. С. 208–211; 325–327; 500–501. Критику данного деления см.: Бернгефт Ф., Колер И. Гражданское право Германии. СПб., 1910. С. 227–230.
7. *Нарышева Н.Г.* Возмещение вреда, причиненного нарушениями законодательства об охране окружающей природной среды и природных ресурсов : дис. … канд. юрид. наук. М. 1998.
8. *Ойгензихт В.А.* Презумпции в советском гражданском праве. Душанбе: Ирфон, 1976.
9. Постановление Конституционного Суда РФ от 1 декабря 1997 № 18-П «По делу о проверке отдельных положений ст. 1 ФЗ от 24 ноября 1995 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС» // СЗ РФ. 1997. № 50. Ст. 5711.
10. Постановление Конституционного суда РФ от 20 декабря 1995 г. № 17-П «По делу о проверке конституционности ряда положений пункта «а» ст. 64 УК РСФСР в связи с жалобой гражданина В.А. Смирнова» // Российская газета. 1996. 18 янв.
11. Постановление Конституционного суда РФ от 11 марта 1996 № 7-П «По делу о проверке конституционного п. 3 ст. 1 Закона РФ от 20 мая 1993 г. «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие аварии в 1957 г. на производственном объекте «Маяк» // Российская газета. 1997. 8 марта.
12. Проблемы правовой ответственности государства, его органов и служащих (Круглый стол журнала «Государство и право»)// Государство и право. 2000. №4.
13. Римское частное право / Под ред. И.Б. Новицкого, И.С. Перетерского. М., 1994., С. 263;
14. *Рипинский С.Ю.* Имущественная ответственность государства за вред, причиняемый пред-принимателям. С-Пб., 2002. С. 23.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕРАБОТКИ (УТИЛИЗАЦИИ) БИОЭТАНОЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Э.Ю. АШХОТОВ

Центр инноваций в энергетике
Института энергетических исследований РАН,
доктор экономических наук
117333, Москва, ул. Вавилова, 44, корп. 2

Р.К. БЕВОВ
Центр инноваций в энергетике
Института энергетических исследований РАН,
кандидат физико-математических наук, руководитель Центра
117333, Москва, ул. Вавилова, 44, корп. 2

Е.В. ГЛАДКОВА
Российский государственный аграрный заочный университет,
кандидат технических наук
143900, г. Балашиха-8 Московской области, ул. Юлиуса Фучика, 1.

Статья посвящена вопросу разработки методических подходов к выбору технологии переработки основного отхода производства биоэтанола, спиртовой барды.

Рассмотрены экологические и экономические аспекты выбора технологии, определены критерии оптимальности и ограничения при экономико-математическом моделировании процесса выбора.

Обозначены задачи экономической науки на современном этапе, заключающиеся в анализе сложившегося положения, разработке адекватных методик выбора приемлемых (по принятым критериям и ограничениям) технологий переработки (утилизации) спиртовой барды, а также разработке механизмов финансирования таких проектов.

Ключевые слова: биоэтанол; спиртовая барда; экология; экономико-математическое моделирование; критерии оптимальности; технологии переработки.

Коды классификатора JEL: Q55, Q57.

В последнее время во всем мире (по крайней мере, в той его части, представители которой называют себя «цивилизованной»), резко усиливаются требования к защите окружающей среды.

В этом направлении двигается, пусть и медленно, и Российская Федерация.

Одним из свидетельств повышенного внимания к экологическим проблемам является требование об обязательной переработке (утилизации) одного из самых вредных отходов производства спирта и биоэтанола — спиртовой барды.

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).

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.

Перевозка свежей барды на какое-либо расстояние, даже с целью дальнейшей переработки, очень невыгодна: высокая начальная температура барды (более 60°С), малое содержание полезных веществ, высокая скорость гниения делают транспортировку очень затратной.

Кроме того, из-за высокой начальной температуры свежей барды ее нельзя просто «сбрасывать» в водоем, так как происходит так называемое «тепловое загрязнение»: резко изменяется термический режим водоема, 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».

© Ашхотов Э. Ю., Бевов Р. К., Гладкова Е. В., 2009

Именно эти обстоятельства и Служили причиной включения в 2005 г. в Федеральный закон № 18-РФ от 07.01.1999 «О госрегулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» категорического (под угрозой отзыва лицензии) требования о 100%-й переработке (утилизации) барды (ФЗ № 102-ФЗ от 25.07.2005).

Надо отметить, что срок введения требований закона об обязательной переработке барды под влиянием «спиртового» лобби уже четырежды откладывался (с 1 января 2007 г. последовательно на 1 января 2008, 2009 и 2010 гг.), но сомнений в том, что закон в конце концов вступит в силу, нет.

Дело в том, что острота проблемы до сих пор не снята, «спиртовики» под самыми различными предлогами (самый главный — «нет денег», второй — нет «подходящих» технологий) в добровольном порядке за ее решение не берутся, что грозит в перспективе коллапсом отрасли из-за массовых остановок заводов. Это — не теоретические размышления, на временную остановку ряда спиртзаводов, не оборудованных участками для переработки барды, уже пошли в ряде регионов, например, в Республике Северная Осетия-Алания, в Кабардино-Балкарской Республике и др.

В связи с этим разработка методических подходов обоснованного выбора технологии переработки (утилизации) барды становится актуальной проблемой.

Для выработки единой терминологии, исключающей произвольные толкования различных аспектов рассматриваемой проблемы, дадим (пусть и «не строгим» образом), определения нескольким ключевым понятиям.

Вторичное сырье — любые продукты (продукцию), полученные в результате производственного процесса и предназначенные, по тем или иным причинам, для дальнейшей переработки.

Переработка вторичного сырья — получение из него продуктов, имеющих потребительскую стоимость и реализуемых в дальнейшем каким-либо покупателям.

Отходы — конечные продукты производства, не имеющие дальнейшей потребительской стоимости.

«Утилизация» отходов — перевод отходов в состояние, по комплексу свойств (физических, биологических, химических) отвечающее нормативным требованиям экологической безопасности.

Принципиальным моментом здесь является наличие потенциальной потребительской стоимости у вторичных отходов, что позволяет ставить в дальнейшем вопрос об окупаемости вложений в их переработку.

В противоположность этому утилизация отходов для их производителя принципиально не окупаема.

Кажущееся противоречие между этим утверждением и наличием прибыли у фирм, утилизирующих отходы на коммерческой основе, таковым не является, так как получаемые ими средства являются своеобразным налогом («платой за захоронение») на производителя отходов (промышленные предприятия, население и т. д.).

Понятно, что, говоря о переработке барды, мы считаем ее «вторичным сырьем», а говоря об утилизации — «отходами».

Выбор технологии переработки (утилизации) определяется двумя важнейшими показателями:

- соответствием «экологическим» требованиям;
- экономической «эффективностью».

«Экологические» требования не случайно поставлены на первое место.

Дело в том, что экономические плюсы от переработки вторичного сырья не всегда очевидны, очень часто любая переработка (утилизация) просто убыточна.

Во многих случаях проще и дешевле тем или иным способом «избавиться» от вторичного сырья, например, назвав «отходами», вывезти на свалку и выбросить, спустить в пруд-накопитель и «забыть» и о них самих, и о проблемах экологии.

Однако пруды и свалки переполняются, требования населения и экологов — ужесточаются, отходы переводятся в категорию вторсырья или утилизируются.

Э**кологическое требование** можно сформулировать следующим образом: в результате переработки вторичного сырья (утилизации отходов) получить «финальные» отходы, по комплексу свойств (физических, биологических, химических и т. д.) соответствующие законодательно установленным (нормативным) требованиям экологической безопасности.

Требование о наличии нормативных (предельно допустимых) показателей экологического вреда понятно и логично.

Несмотря на то что в ряде случаев можно добиться и более высоких экологических показателей (например, за счет увеличения глубины переработки вторичного сырья, внедрения более совершенных технологий утилизации отходов), зачастую это экономически нецелесообразно.

Особенно это важно в случаях, когда речь идет об убыточных технологиях переработки (утилизации), когда их использование обусловлено только экологическими требованиями.

Наличие формализованных экологических требований необходимо и в качестве ориентира для разработчиков технологий, так как именно величина нормативов определяет и применяемые методы, и стоимость оборудования.

При переработке (утилизации) спиртовой барды экологическое требование формулируется следующим образом:

- исключить попадание как самой барды, так и отходов от ее переработки (утилизации), с содержанием «вредных» веществ выше нормативных значений в окружающую среду.

Многочисленные» ссылки «спиртовиков», на то что нормативы обеззараживания для барды не определены, являются несостоятельными. В РФ существуют, например, санитарные правила и нормы (СанПиН 2.1.4.1175–02), определяющие гигиенические требования к качеству воды нецентрализованного водоснабжения, им и должны отвечать показатели отходов спиртового производства.

Экологическое требование является императивным, т. е. категорическим и не допускающим двойных толкований.

Императивное требование исключает и какие-то паллиативные меры (типа «частичной» переработки барды, устройства «временных хранилищ» и т. п.), не отвечающие нормативным требованиям.

С точки зрения экологии наиболее приемлемым вариантом может быть, по-видимому, извлечение из барды всех содержащихся в ней веществ и обеспечение замкнутого кругооборота применяемой в основном производстве воды.

Проблема выбора заключается в том, будет ли это решение оптимальным с точки зрения экономики.

Экономические принципы выбора технологии переработки вторичного сырья (утилизации отходов)

Окончательный выбор технологии переработки (утилизации) спиртовой барды определяется ее экономическими показателями.

Понятно, что задача может решаться и путем последовательного перебора (с соответствующими расчетами) всех возможных вариантов, однако решение значительно облегчается при минимальной формализации задачи и применении методов экономико-математического моделирования.

Выбор технологии производится на основании результатов оптимизации модели по принятому критерию оптимальности.

Экологические требования учитываются в модели в виде ограничений к условиям задачи.

Выбор критерия оптимальности для нашего случая довольно прост и в длительных теоретических выкладках не нуждается.

В общем случае выбор технологии и оборудования для ее реализации сводится к классической задаче оптимизации с критерием максимизации прибыли (минимизации убытков).

Так как при одинаковых параметрах эффективности (одинаковые для различных вариантов расчета цены на продукцию и величина отдельных расходов, рентабельность и т. п.) принцип максимизации прибыли тождествен принципу минимизации затрат, то **в качестве критерия оптимизации может быть принят критерий минимума приведенных затрат на переработку вторичного сырья.**

На условие задачи может накладываться (по отдельности или вместе) **ряд ограничений:**

- соответствие экологическим требованиям к отходам, полученным в результате переработки (утилизации);
- ограничение по максимальному размеру капитальных вложений в оборудование для переработки;
- ограничение по обязательному получению определенных продуктов (например, кормов, удобрений и т. п.) в результате переработки;
- ограничение по максимальной стоимости оборудования для переработки;
- ограничение по величине энергозатрат на переработку (утилизацию) либо наличию энергетических мощностей;
- ограничение по численному составу работников;
- ограничение по обязательному обеспечению кругооборота воды в производственном цикле;
- получение товарного продукта с максимальной ценой реализации и т. п.

Суть этих ограничений понятна без дополнительных расшифровок.

Ограничения могут выступать и в качестве отдельных критериев оптимальности, используемых как самостоятельно, так и вместе с другими критериями, например, в многокритериальных моделях.

Очень важным критерием оптимальности может стать на практике максимальный размер капитальных вложений в оборудование для переработки барды, так как именно недостаток средств является основным препятствием в решении вопросов переработки (утилизации) барды.

Большинство «спиртовиков» России в настоящее время не имеют возможности вложения значительных ресурсов (даже для «среднего» спиртзавода производительностью 3000–5000 ДАЛ/сутки требуется несколько миллионов евро) в строительство участков по переработке барды и предпочли бы просто «избавиться» от нее.

Игнорирование этого обстоятельства приводит к тому, что научные разработки в области переработки барды уже длительное время не внедряются в практику, а отсутствие четко сформулированного интереса со стороны производственников снижает и активность науки.

Кроме того, тормозом в решении проблемы полной переработки (утилизации) барды является и невнятная политика российских властей по отношению к отрасли, с одной стороны, постоянно допускающая ненужные послабления, а с другой стороны, игнорирующая реальные экономические трудности производственников.

При выборе технологии переработки необходимо также уделить повышенное внимание вопросам дальнейшей реализации продуктов переработки — сухой гранулированной барды, кормовых дрожжей и т. п.

Реализация продукции, полученной в результате переработки, требует дополнительных усилий от маркетинговых и сбытовых подразделений основного предприятия, организации рекламных компаний и т. п. Все это, естественно, удорожает готовый продукт.

В еще большей степени касается это каких-то «новых» продуктов, особенно при попытках реализации их по «рыночным» (не бросовым) ценам.

Задачей экономической науки в настоящее время является анализ существующего положения в отрасли, разработка адекватных методик выбора приемлемых (по принятым критериям и ограничениям) технологий переработки (утилизации) спиртовой барды, а также разработка механизмов финансирования таких проектов.

Разработка же самих технологий переработки (утилизации) барды является задачей профильных специалистов, как в пищевой отрасли, так и в других отраслях, например там, где решаются вопросы очистки сточных вод различных производств или канализационных стоков.

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ СТРУКТУРИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Д.А. ЛИТВИНЕНКО
Институт управления, бизнеса и права,
аспирант
344068, г. Ростов-на-Дону, проспект М.Нагибина, 33А/47.

Статья посвящена разработке новых для российского рынка структурированных продуктов с использованием активов реального сектора экономики (ломбардных и рентных фондов).

Ключевые слова: реальный сектор экономики; инвесторы; спекулянты; посредники; регулятор; государство.

Коды классификатора JEL: G01, G11, G23, G32.

В настоящее время существует несколько направлений развития фондового рынка и его инвестиционных продуктов. Одним из наиболее перспективных является развитие инвестиционных структурированных продуктов — т. е. инструментов, которые объединяют в себе различные простые ценные бумаги и деривативы для формирования защищенных от рыночного риска инвестиций, оформленных в единую ноту. Можно утверждать, что появление таких продуктов на российском рынке обусловлено экономическими реалиями финансового кризиса. Основной причиной появления структурированных продуктов является формирование новых потребностей, что формирует две возможные альтернативы: формирование их в порядке спрос => предложение под влиянием вмененного спроса или по мере синтеза новых разработок инвестиционными агентами и вывода их на рынок в порядке предложение => спрос.

Необходимо отметить, что именно по второму пути в настоящее время развивается ритейл-сегмент структурированных продуктов в РФ. В современных условиях сложилась атипичная для классической теории ситуация: в настоящее время поставщики предложения на финансовом рынке, получившие доступ к достаточно сложным инструментам, перенимая в своей работе зарубежный позитивный опыт, а отчасти даже привлекая непосредственно технологии и персонал (путь развития российского подразделения *Citibank* и др.) выводят на рынок большое количество предложений в виде структурированных фондов, индексируемых депозитов, страховых и опционных стратегий. Однако делается это в синтетической манере, без спроса, который данные предложения в итоге не находят, поскольку в условиях чрезвычайно выгодных депозитных предложений в виде государственных гарантий и высоких процентных ставок, о которых уже было сказано, а также в условиях кризисной нестабильности инвесторы предпочитают гарантированные доходы классических депозитов.

Реальный спрос на данном этапе возникает в сегменте специфических продуктов, которые были определены как финансовые структурные продукты. В частности, большим потенциалом обладают структуры, работающие с побочными результатами финансового кризиса в виде пулов различных просроченных кредитов, пулов дефолтных обязательств и прочих продуктов кризисной экономики. В качестве примера можно привести структурированный продукт, который разрабатывается в одной из региональных управляющих компаний. Оформленный в виде фонда, который использует два простых продукта — обеспечение по кредиту и финансовые продукты срочного рынка, управляющая компания создает возможности для спекуляции с пониженным риском. Менее рискованной (гарантийной) частью продукта выступают залоговая недвижимость и автомобили, которые могут быть реализованы с прибылью до 40%, поскольку получены банком с дисконтом к рыночной стоимости в результате перехода прав собственности по причине просрочки или дефолта по кредитной линии. Добавляя к этим активам инструменты срочного рынка, фонд получает возможность гарантировать минимальный уровень доходности по инвестиции и потенциальную прибыль в случае правильного выбора деривативов в портфеле. Исходя из 40% дисконта, определенной комиссии банку как поставщику кредитов, интереса управляющего, до 20% от стоимости чистых активов фондов могут быть потенциально инвестированы в структурный продукт. В зависимости от показателей волатильности опционов, а также вторичных показателей (таких как гамма) управляющая компания может добиться коэффициента участия до 50–60% по индексу РТС при гарантированной прибыли инвестора в 5%. Принцип формирования такого продукта показан ниже.

В отношении рассматриваемого продукта необходимо отметить несколько важных аспектов. Во-первых, данный проект мог бы внедряться не как структурированный продукт, но как самостоятельный паевой фонд занимающийся реструктуризацией долгов (ограничившись перепродажей имущества с соответствующей наценкой). Однако данный проект вряд ли был бы коммерчески успешен, поскольку ~ 20% доходности, которые УК могла бы предоставить потенциальным инвесторам недостаточны в условиях высоких процентов по депозитам сегодняшнего дня. Таким образом, структурированная природа данного фонда является следствием стремления к увеличению параметров риска и дохода инвестиционных продуктов управляющей компании. С другой стороны, данный продукт имеет преимущества для реализации в сравнении с инвестиционным депозитом, поскольку фиксированная часть дохода позволят компенсировать выплаты банку-владельцу актива, а также гарантировать минимальную доходность инвестиции для клиента. Также не является сложной задача поиска спроса активов для формирования этого фонда, поскольку в условиях массовых неплатежей в банках и острой нехватки ликвидности банк с удовольствием пользуется возможностью списать непрофильные активы, мгновенно превратив их в де-

© Литвиненко Д. А., 2009

нежную массу. Эти деньги банк может эффективнейшим способом использовать в текущих кредитных операциях, что компенсирует потери неплатежей. Кроме того, банк освобождается от необходимости реализации активов, передавая эти функции сторонней организации, что позволяет ему сэкономить трудо— и временные затраты и не отходить от узкой специализации банка, которая является залогом высокой эффективности кредитной организации.

Данные эффективности работы управляющей компании в форме структурированного ПИФа складываются из его базовых конкурентных преимуществ как эффективной площадки секьюритизации активов, ритейл-размещений, реструктуризации финансовых потоков, реинжиниринга инвестиционных продуктов.

По нашему мнению, вообще на данном этапе основной площадкой для развития структурированных продуктов станет реальный сектор экономики (реальные, не фондовые активы), оформленные в виде паевых инвестиционных фондов. Данное соображение обосновано как эффективностью проектов, реализуемых в форме паевых фондов в прошлом, так и неразвитостью такого рода структурированных продуктов. Учитывая уникальные классы доступных паевым фондам активов, в том числе производственные, недвижимости и земельные, легкость, с которой паевые фонды объединяют в себе различные классы активов, включая деривативы, а также насколько эффективно они взаимодействуют с системой налогообложения, их правовую защищенность, можно утверждать преимущественное развитие именно в форме закрытых фондов в течение всего кризисного периода. Не в последнюю очередь могут сыграть позитивная инвестиционная история и распространение позитивного мнения в инвестиционном сообществе о закрытых паевых фондах — это одна из немногих инвестиций (не исключая открытые биржевые фонды), которая положительно оценивается инвесторами на всем протяжении их существования в финансовом поле. Таким образом, формы структурированных продуктов в форме закрытых паевых фондов с использованием деривативов и активов реального сектора могут стать первым предложением инвестиций структурированного типа с вмененным и достаточно обширным спросом.

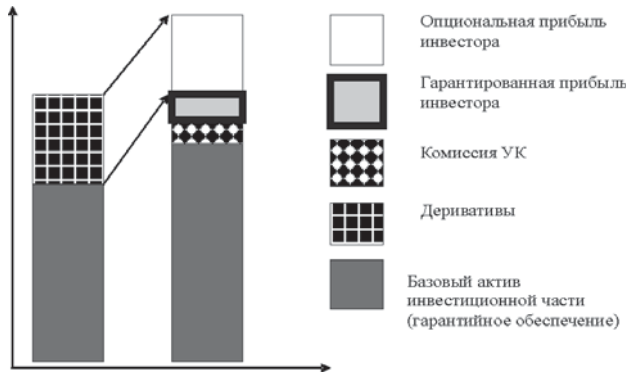


Рис. 1. *Структурный продукт на основе реализации долговых активов*

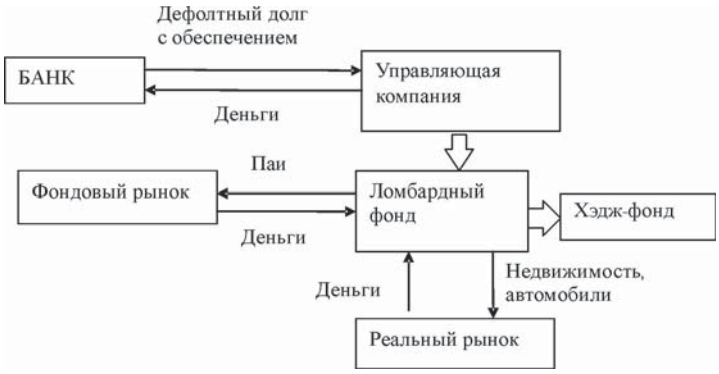


Рис. 2. *Механизм функционирования структурного продукта на основе реализации долговых активов в ломбардном фонде*

Рис. 3. *Структура группы компаний для реализации структурного продукта на основе долговых активов реального сектора*

Как частный случай такого продукта можно, выдвинуть проект закрытого фонда недвижимости рентного типа. Гарантийной основной такого фонда становится сумма положительного финансового потока, генерируемого арендными платежами. Данные финансовые потоки привязываются к сериям опционов и размещаются в деривативы, ориентированные на различные активы. При этом фонд может быть как фиксированным (инвестиции в определенные активы), так и плавающим (базовый актив производного инструмента меняется в каждый интервал в зависимости от конъюнктуры). При этом выбор актива можно поручить управляющей компании или инвесторам на принципах общего голосования.

Другой разработкой структурированной инвестиции, оформленной в виде ПИФа и использующей активы недвижимости, может стать структурированный продукт, использующий гарантированное повышение стоимости от строительства. Учитывая рост стоимости квартирных площадей по мере готовности дома (от этапа проектных документов до сдачи объекта) можно инвестировать часть средств в объекты производного рынка ценных бумаг.

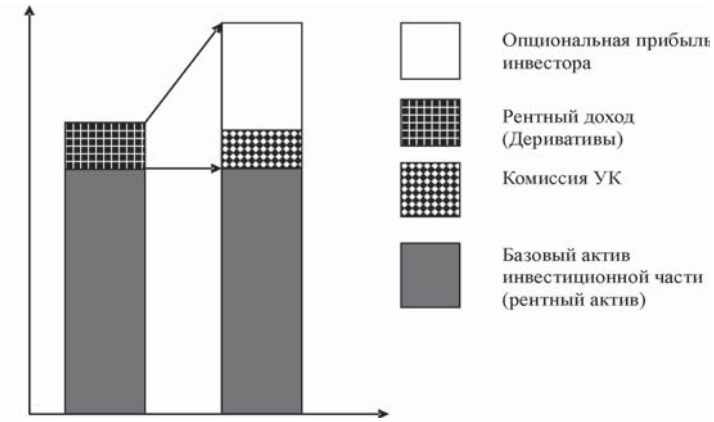


Рис. 4. *Структурный продукт на основе рентных активов*

Данный механизм имеет серьезнейшее ограничение, поскольку все полученные средства, в том числе от переоценки или доразмещений, управляющие компании вкладывают, как правило, в текущее строительство. Без дополнительных инвестиций строительство объекта на определенном этапе может быть заморожено по причине недостаточности текущих средств. Во избежание такой ситуации необходимо рассмотреть две возможности: наличие дополнительных средств у учредителя, который мог бы распоряжаться финансовыми потоками без вероятности недостроя, поскольку мог бы завершить строительство независимо от финансовых потоков от текущего объекта. Второй возможностью является получение инвестором дополнительных средств (кредитных ресурсов) в случае понижения стоимости спекулятивной части активов. К сожалению, оба эти направления на данном этапе не могут быть использованы, поскольку учредители, как правило, сталкиваются с проблемой реализации и финансирования, не говоря о дополнительных инвестициях. Ситуация настолько плачевна, что некоторые объекты перекупаются государство по причине банкротства УК. Кредитные ресурсы также не могут быть использованы по причине их высокой стоимости в условиях финансового кризиса. Однако с окончанием спада и рецессии в экономике проект такого структурированного фонда может быть реализован, особенно в условиях очередного бума недвижимости и фондовых активов (цикличность которых заставляет не сомневаться в их появлении в долгосрочной перспективе).

Кроме прочего, схема коллективных инвестиций позволит обойти одно из узких мест большей части предложений российской системы структурированных продуктов — большой доли индивидуализации, что не позволяет сделать их сколько-нибудь массовыми, выталкивая из сегмента среднеценовой категории в премиум-сегмент инвестиций по стоимости, в то время как по инвестиционным показателям структурированные продукты премиум-инвестициями считаться не могут.

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

МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ: ДИАГНОСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

И.Г. ПЕРЕЯСЛОВА

Южно-Российский государственный технический университет
(Новочеркасский политехнический институт),
кандидат социологических наук, доцент
e-mail: irinagp@mail.ru

К.Н. БОДРУХИН

Южно-Российский государственный технический университет
(Новочеркасский политехнический институт),
ассистент
e-mail: irinagp@mail.ru

Рассмотрены вопросы диагностики системы управления знаниями в рамках системы мониторинга развития производственных систем. Приведены результаты эмпирического исследования, проведенного авторами. Показаны проблемы практического внедрения на практике эффективной системы управления корпоративными знаниями.

Ключевые слова: промышленное производство; производственные системы; мониторинг развития; когнитивная система; система управления знаниями.

Коды классификатора JEL: D83, L11.

В настоящее время наблюдается усиление воздействий кризисных явлений в мировой экономике на все составляющие жизнедеятельности промышленных предприятий. Рост промышленного производства в последние гг. был в значительной мере обусловлен благоприятной конъюнктурой и сейчас существенно осложнен кризисными явлениями в экономике России. По данным Росстата, в ноябре 2008 г. по сравнению с ноябрем 2007 г. индекс промышленного производства составил 91,3%, наблюдается снижение на 5,8% грузооборота транспорта, рост на 17,5% численности безработных [18].

В условиях российского и мирового финансового и экономического кризиса обычные, ранее часто реализуемые решения на микроуровне, на уровне производственных систем корпоративного масштаба (ПС), т. е. предприятий [6], могут породить причинно-следственную зависимость, приводящую к негативным последствиям и значительным потерям. Поэтому лицам, принимающим решения по управлению производственными системами, как справедливо отмечается в [10], «необходимо анализировать все возможные неблагоприятные события в широком системном контексте, как «спусковой крючок» для кризисов различного типа». Нам представляется, что инструментом, позволяющим обеспечить информационную поддержку, обеспечить организацию и концентрацию необходимых информационных потоков, может служить система мониторинга развития производственных систем, описанная в [7, 13].

При разработке организационно-экономического мониторинга развития ПС целесообразно придерживаться системной парадигмы [3, 5] как наиболее соответствующей современным условиям. Сущность производственной системы, ее свойства, строение, морфология, поведение находят концентрированное выражение в принципах системности.

В условиях кризиса экономики воздействие внешних факторов становится настолько деструктивным, что может привести к разрушению производственной системы. Поэтому оценка и прогнозирование их влияния становится обязательным условием исследования закономерностей развития производственной системы.

В рамках системно-интеграционной теории во внутреннем пространстве ПС выделяют семь составляющих подсистем: ментальная, культурная, институциональная, когнитивная, технологическая, «поведенческая», историческая.

В соответствии с принципом двойственности взаимоотношений «система — дополнение системы в надсистеме», обоснованном в [3], внешняя среда ПС может быть структурирована аналогично — в виде совокупности семи подсистем. Как отмечает Г.Б. Клейнер, функционирование и эволюция каждого слоя зависит от других слоев и одновременно от внешнего одноименного слоя. Имеется определенный гомоморфизм между предприятием и окружающей средой [3, 5].

Мониторинг развития ПС — специально организованное наблюдение, позволяющее перманентно отслеживать динамику процессов развития ПС, оценивая адекватным образом значимые последствия от реализации любых управленческих воздействий в рамках реализации стратегии, и идентифицировать устойчивое направление развития.

Как отмечалось в [7, 13], основными задачами мониторинга развития ПС являются:

- идентификация анализируемой производственной системы;
- анализ взаимосвязей наблюдаемых и ненаблюдаемых, скрытых процессов и выявление круга управляемых факторов, определяющих их течение. Особую важность приобретает эта задача в переходные периоды, поскольку динамически развивающиеся процессы характеризуются не только изменением значений факторов, но и меняющимся перечнем факторов;
- прогнозирование наблюдаемого процесса развития, оценка его тенденций. Эта задача реализуется с применением моделей как собственно ПС, так и моделей внешней среды.

© Переяслова И. Г., Бодрухин К. Н., 2009

Важное место в процессах развития производственных систем занимают когнитивные механизмы — механизмы коллективного отбора; восприятия и интерпретации информации о внешней и внутренней среде предприятия, а также переработки этой информации для экстракции и хранения знаний.

В результате функционирования когнитивных механизмов возникает своеобразная база знаний, сосредоточенная в организации, но распределенная между отдельными лицами, группами и коллективами.

В настоящее время, как показал анализ, не существует однозначной трактовки данного понятия не только среди теоретиков, но и среди практиков. Причинами тому являются, в первую очередь, различное толкование и усвоение отличий между данными, информацией и знаниями, а также те или иные цели, которыми руководствуются авторы в своих исследованиях. Практически на любом предприятии циркулируют данные, информация и знания, и первое, что отмечается во всех работах по управлению знаниями, — эти понятия отождествлять нельзя. Данные — это новости, временные записи, т. е. документы, не предназначенные для длительного использования в организации. Информация — полуструктурированные (или агрегированные) данные, служащие опорой для периодического принятия каких-либо решений.

Б.З. Мильнер отмечает [11], что понятия информация и знание часто используют как синонимы, что, по нашему мнению, неверно. Информация — необходимая среда, материал для извлечения или создания знания. На основе информации вырабатываются новые подходы к истолкованию событий и объектов, выявляется ранее невидимый смысл, проявляются скрытые связи. Знание же, в отличие от информации, предполагает наличие мнений и убеждения. Оно включает определенную позицию, точку зрения или намерение.

Данная формулировка является продолжением утверждения Г.Б. Клейнера о различных факторах влияния на формирование когнитивных механизмов внутренней среды предприятия, а именно индивидуально-групповых особенностей мышления [4]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что знание — это нечто, существующее внутри человека.

Для точного определения понятия знания важно учесть, что человеку свойственно располагать двумя видами знания — рациональным (явные знания) и интуитивным (неявные знания) [9, 17].

Первые можно озвучить, записать на носитель — в общем, донести до аудитории. Вторые выразить гораздо труднее, они заключены в интуиции, привычках. И те и другие возникают изначально как индивидуальное знание. С развитием науки роль интуитивных знаний становилась все менее значимой по сравнению с рациональными. Это объясняется тем, что эффект получаемый в результате применения такого рода знаний, намного легче отследить и зафиксировать.

Более того, определенная часть исследователей пытается определить знание как полностью неявное, интуитивное, как «способности в действии», мотивируя это тем, что то, что может быть передано другим, есть не что иное, как информация.

Для управления знаниями производственной системы целесообразно, согласно Б.З. Мильнеру [11], разделить знания на две категории: знания в узком и широком смысле слова. Управлять первыми может сам человек, носитель знаний, а вторые включают в себя информацию, хранящуюся на разных носителях, и вполне могут выступать непосредственным объектом управления.

Так как знания в узком смысле слова невозможно отразить и передать с помощью стандартных носителей, то управлять ими можно посредством совокупности приемов, которые помогают одному работнику перенять знания, имеющиеся у другого работника, в процессе наблюдения за его действиями, усвоения отдельных замечаний и разъяснений и т. п.

Управление же знаниями в широком смысле — это и управление информационными активами, и «обычное» обучение работников, и пробуждение в них творческого духа, и другое, в частности, и специфические приемы управления знаниями в узком смысле слова [11].

Многие исследователи (см., напр. [2, 15]) отдают предпочтение развитию управления знаниями исключительно в контексте управления знаниями в широком смысле, делая объектом изучения проблему управления интеллектуальным капиталом в аспекте его влияния на стоимость, создаваемой предприятием продукции. Само понятие интеллектуального капитала трактуется как «интеллектуальное богатство организации, предопределяющее ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной продукции» [2, 8]. При этом знания предстают одним из составляющих интеллектуального капитала. Управление интеллектуальным капиталом — это использование и управление интеллектуальными ресурсами и их трансформацией (либо одних интеллектуальных ресурсов в другие, либо в традиционные экономические ресурсы) с целью максимизации текущей ценности организации в глазах ее заинтересованных сторон [2].

Есть еще один очень важный момент — связь интеллектуальных ресурсов и стратегии компании. Поскольку интеллектуальные ресурсы выступают составной частью используемых компанией ресурсов, то в современных условиях создание преимущества по ресурсам (что, как известно, дает стратегическое преимущество) в значительной части опирается на преимущество по интеллектуальным ресурсам.

Такого рода подход придает приоритетность инновационному характеру развития предприятия и созданию на этой основе конкурентных преимуществ. С точки зрения стратегического развития данный подход полностью оправдывает себя. Однако, на наш взгляд, немаловажным является и увеличение эффективности оперативного управления деятельностью предприятия. И здесь уже на первый план должно выходить именно управление знаниями в так называемом узком смысле. Если мы хотим повысить эффективность функционирования производственной системы, уровень знаний должен быть повышен в любом месте пространства и времени существования этой производственной системы.

Как отмечет В.Л Тамбовцев [16], распределение знания является жизненно важным для организации, так как в результате этого усиливается его способность обеспечивать нелинейный прирост стоимости к товару, а также повышать эффективность деятельности предприятия в целом.

Актуальной проблемой является вовлечение неявных знаний в различные процессы деятельности предприятия. Некоторые исследователи предлагают решать ее путем выявления профилей компетентности специа-

листов, их формализованного описания и формирования на этой основе соответствующей базы знаний. Суть ее заключается в отборе среди специалистов предприятия экспертов, характеризующихся максимально высоким уровнем компетентности. Именно на них возлагается главная роль в обнаружении, обобщении и распространении знаний. Сам обмен строится на основании передачи экспертами своих знаний специалистам предприятия.

Существует и другая модель Она предполагает использование рационализаторских предложений, направленных на оптимизацию технологического процесса, облегчение или безопасность труда работника, либо указывают, какие операции могут повредить деталь [2]. Такая практика есть не что иное, как управление знаниями. Основным отличием от модели выявления профилей компетентности является то, что знание исходит от достаточно большого круга специалистов и процесс его передачи идет по направлению «снизу—вверх».

Управление знаниями является одним из важнейших элементов развития производственной системы. Знания являются результатом функционирования когнитивных механизмов организации, формирование которых определяется и индивидуально-групповыми особенностями мышления и культурной средой и системой институтов предприятия. А это, следуя системной парадигме, три нижних «слоя» своеобразной стратифицированной пирамиды, составляющей внутреннее пространство организации. В свою очередь, полученные знания самым непосредственным образом оказывают влияние на все как последующие, так и нижние слои. Управление знаниями должно отвечать не только стратегическим задачам развития производственной системы, но также и повышению эффективности ее текущей деятельности на основании применения некоего синтеза рассмотренных подходов и в контексте его влияния на различные составляющие производственной системы.

Процесс управления знаниями — специфическая деятельность по выявлению, отбору, синтезу, хранению и распространению реальных знаний в организации. Это — практика добавления определенных ценностей к имеющейся информации и придания знаниям потребительского вида, с тем чтобы они были пригодны для использования. Приобретение, усвоение и передача знаний — вот три главных предела на пути управленческих действий и решений. [11].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гендлин В.* Передовые церемонии // Секрет фирмы. 2008. № 5. С. 58.
2. *Дерманов В.К.* Интеллектуальный капитал: практика управления// Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 3. С. 173.
3. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 47–69.
4. Клейнер Г.Б. Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты // Общество и экономика. 2005. № 3.
5. *Клейнер Г.Б.* Актуальные проблемы экономической теории : Сб. науч. тр. / под. ред. Г.Б. Клейнера. М.: РосНОУ, 2006. С. 5–61.
6. *Колбачев Е.Б.* Современные производственные системы и их ресурсы. Новочеркасск: НОК, 2001.
7. *Колбачев Е.Б., Переяслова И.Г.* Эволюция производственных систем: моделирование и мониторинг. Новочеркасск: НОК, 2005.
8. *Лобанова А.М.* Нематериальные факторы стоимости компании// Справочник экономиста. 2006. № 1. С. 36.
9. *Макаров В.Л.* Неявное знание и его роль в экономике // Интеллектуальный капитал: состояние, проблемы, перспективы. М.: ЦЭМИ РАН, 2004. С. 70–71.
10. *Малинецкий Г.Г., Осипов В.И., Львов Д.С., Митин Н.А., Гусев А.В.* и др. Кризисы современной России : Научный мониторинг // ВестникРАН. 2003. № 7. С. 579–593.
11. *Мильнер Б.З.* Управление знаниями в корпорациях. М.: Дело, 2006. С. 5
12. *Некрасова М.* Знаю, но не скажу! // Бизнес: организация, стратегия, системы. 2003. № 10. С. 53–57.
13. *Переяслова И.Г.* Организационно-экономический мониторинг развития производственных систем: методологические аспекты построения // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Том 15. № 4. С. 131–135.
14. *Попов Е.В., Власов М.В.* Институциональный анализ развития экономики знаний // Проблемы современной экономики. 2008. № 3(23).
15. *Селезнев Е.Н.* Интеллектуальный капитал как объект управления / Е.Н. Селезнев // Справочник экономиста. 2007. № 2. С. 44–52.
16. *Тамбовцев В.Л.* Управлять знаниями? Это непросто!/ Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5. № 3. С. 175.
17. *Polanyi M.* The Tacit Dimension. London: Routlidge&Kegan Paul, 1966.
18. www.gks.ru — Материалы официального сайта Росстата.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Т.А. ПОГОРЕЛЬСКАЯ
Кавминводский институт (филиал)
Южно-Российского государственного технического университета
(Новочеркасский политехнический институт),
старший преподаватель
e-mail: tatiana_p@pochta.ru

Рассмотрены вопросы управления знаниями, обоснована целесообразность применения системного подхода к управлению. Определены цели, задачи и основные элементы системы управления знаниями предприятия. Предложен обобщающий критерий эффективности системы управления знаниями.

Ключевые слова: знания; система управления знаниями; генерация знаний; цикл управления; интеллектуальный продукт; критерий эффективности системы.

Коды классификатора JEL: D83, L11.

Процессы глобализации, играющие возрастающую роль в экономике, оказывают неоднозначное влияние на ее развитие. К положительным сторонам глобализации можно отнести рост торговли, инвестиций, туризма, компьютерных сетей и др. Но существуют и отрицательные стороны. Так, кризис, поразивший финансовые рынки США, стал мировым кризисом, оказавшим значительное влияние на экономики практически всех стран. Большинство российских предприятий также ощутили последствия мирового финансового кризиса. В сложившихся условиях первоочередной задачей хозяйствующих субъектов становится выживание и сохранение своих стратегических позиций на рынке.

Процессы глобализации, информатизации общества, а также влияние финансового кризиса привели к тому, что конкурентная борьба между предприятиями вышла на совершенно иной качественный уровень. Для того чтобы соответствовать новым требованиям, предъявляемым рынком, предприятие должно обладать уникальными конкурентными преимуществами, обеспечивающими лидерство в конкурентной борьбе. Именно знания являются этим уникальным преимуществом, влияющим на конкурентоспособность личности, хозяйствующего субъекта, общества и экономики страны в целом.

Существует множество трактовок понятия знания, но наибольший интерес представляет понятие «знания» на миниэкономическом уровне, т. е. на уровне хозяйствующих субъектов. Так, в работе М.З. Берколайко, И.Б. Русмана [3] под знанием понимают продукт переработки некоторых ресурсов, имеющих самостоятельное значение и являющимся основой для создания новых производств. Б.З. Мильнер [7] считает, что знания — это глубокое осмысление предмета и способность использовать имеющиеся данные, чтобы оценить новую информацию. По мнению Т.А. Гавриловой, К. Р. Червинской, знания представляют собой основные закономерности предметной области, позволяющие человеку решать конкретные производственные, научные и другие задачи, а также вырабатывать стратегии принятия решений в этой области [4].

В современных условиях владение техническими, производственными, экономическими, социальными и другими видами знаний становится насущно необходимым для предприятий. Это делает актуальным развитие сферы управления знаниями. По нашему мнению, под понятием «управление знаниями» на уровне предприятий необходимо понимать умение привлекать, создавать и использовать знания в хозяйственной деятельности с целью прироста стоимости бизнеса и укрепления конкурентных позиций.

В работе Б.З. Мильнера [7] следует рассматривать следующие этапы управления знаниями:

— выявление знаний, имеющих решающее значение для успеха;
— приобретение существующих знаний, опыта, методов, квалификации;
— выявление знаний, имеющих решающее значение для успеха;
— создание потоков собранных, упорядоченных знаний, оценка их полезности;
— классификация отобранных знаний и внесение их в корпоративную память;
— извлечение знаний из корпоративной памяти, их распределение и использование;
— применение знаний при осуществлении заданий, решении проблем;
— создание новых знаний;
— реализация новых интеллектуальных продуктов, созданных внутри предприятия.

Г.Б. Клейнер, В.Л. Макаров [6] указывают на необходимость применения системного подхода к управлению знаниями. Предприятие и окружающее его социально-экономическое пространство являются взаимодействующими системами, а обмен знаниями между ними — частью общесистемных отношений. Поэтому, применяя системный подход, можно определить сдерживающие и стимулирующие факторы распространения и накопления знаний.

При рассмотрении задачи построения системы управления знаниями предприятия необходимо сформулировать ее понятие. На наш взгляд, под системой управления знаниями предприятия следует понимать целостную совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов совместно функционирующих с целью решения таких задач, как: формирование знаний предприятия, их хранение, накопление и распространение, а также эффективное использование.

© Погорельская Т. А., 2009

Требования системного подхода к построению системы управления знаниями можно представить в виде выражения:

$$S=F(A_i, \alpha, E, e, I, c),$$

где A_i — множество подсистем;
α — структура системы;
E — факторы внешней среды;
e — факторы внутренней среды;
I — информация, необходимая для управления знаниями;
c — цели функционирования системы управления знаниями.

Система управления знаниями предприятия включает три элемента:

— объект управления, т. е. совокупность знаний предприятия, выраженных в виде нематериальных активов и знаний сотрудников;
— управляющую систему, в рамках которой разрабатываются управленческие решения;
— систему информационных потоков, которая включает канал прямой связи, по которому поступает входная информация, необходимая для функционирования системы управления знаниями, командная информация и управляющие воздействия и канал обратной связи, по которому передается информация о состоянии объекта управления и его реакции на управляющее воздействие (на основе полученной реакции может быть произведена корректировка управляющих воздействий).

Соотношение отдельных элементов системы управления знаниями определяет ее структуру. Структура системы управления знаниями зависит от специфики деятельности предприятия, его приоритетных задач. Цели функционирования системы управления знаниями определяются исходя из стратегических задач предприятия, его проблем и потребностей.

Совокупность функций управления знаниями представляет собой цикл управления знаниями.

Система управления знаниями, являясь элементом общей системы управления предприятием, получает от нее два вида информации: информацию о состоянии предприятия (финансовом состоянии, ресурсных возможностях и т. д.) и командную информацию (стратегические цели предприятия, направления развития). Информация о состоянии рынка, конкурентах, уровне развития технологий, законодательства, государственных институтах и т. п. поступает из внешней среды. На основе полученной командной информации определяется цель функционирования системы управления знаниями предприятия, при этом учитываются результаты анализа информации поступившей из внутренней и внешней среды.

На следующем этапе анализируется база существующих на предприятии знаний и процессы управления ими, проверяется соответствие существующей системы установленным целям. В случае, если отклонения отсутствуют, принимается решение сохранить текущее состояние системы управления знаниями, для чего разрабатывается программа стабилизации.

Если отклонения обнаружены, то принимается решение об изменении состояния системы управления знаниями. Проводится прогнозирование будущего развития как самого предприятия, так и внешней среды, в которой оно функционирует. На основе полученных прогнозных оценок определяется требуемое состояние системы, и разрабатываются мероприятия по ее оптимизации. В рамках данных мероприятий определяется потребность в новых знаниях и пути их получения (приобретение или производство внутри предприятия), направления использования новых знаний и эффект от их применения.

Разработанные решения в виде управляющих воздействий влияют на объект управления. Его изменение вследствие влияния управляющих воздействий анализируется и рассчитывается обобщающий критерий эффективности. В случае его соответствия данного критерия установленным целям информация поступает на уровень системы управления предприятием в целом, где устанавливаются новые требования и цели для системы управления знаниями. Если рассчитанный критерий не соответствует целям функционирования системы, то вновь определяется проблема, разарбатывается корректирующее воздействие. Реакция объекта управления на такое воздействие в виде обратной связи поступает на первый этап управления знаниями, замыкая, таким образом, цикл управления.

Главным фактором, влияющим на эффективность использования знаний предприятием, является правильно организованная система управления ими.

Предлагаемая нами система управления знаниями предприятия состоит из четырех подсистем, каждая из которых по отдельности исследована в известных работах, в которых рассмотрены понятие и функции каждой из подсистем, но при этом не рассмотрена взаимосвязь между ними, особенности обмена информации между подсистемами, не указано влияние каждой из подсистем на эффективность функционирования системы управления знаниями в целом.

Так, в работе О.А. Аксеновой [1] особое внимание уделено подсистемам формирования (генерации) и передачи знаний, причем автор рассматривает генерацию новых знаний только за счет обучения сотрудников.

В.П. Баранчеев [2] освещает особенности функционирования подсистемы распространения знаний, уделяя внимания проблемам интеллектуального творчества.

Система управления знаниями предприятия находится в активном взаимодействии с внешней средой. Процесс получения знаний из внешней среды можно разделить на коммерческий, заключающийся в приобретении «готового знания» в виде патентов, технологий, найме сотрудников, и некоммерческий, включающий в себя изучения статистических данных литературы, обмен профессиональными знаниями.

Подсистема формирования знаний играет важную роль в обеспечении эффективного функционирования всей системы в целом. Главная задача подсистемы формирования знаний заключается в точном определении, какие знания необходимы предприятию, где они имеются, как их можно создать, приобрести и передать, чтобы обеспечить предприятию конкурентные преимущества. Эти задачи формируются исходя из стратегических

целей предприятия и его текущих потребностей. Когда потребность в конкретном знании определена, необходимо изучить и оценить возможности предприятия, чтобы принять решение о способе формирования необходимых знаний — могут ли они быть созданы внутри предприятия или необходимо их приобрести. Решающим фактором при принятии решения о способе формирования знаний является наличие финансовых ресурсов у предприятия, уровень квалификационного состава персонала, уровень организации научно-исследовательских работ.

Задача подсистемы хранения знаний заключается в обеспечении их сбора, систематизации, хранения и обеспечения быстрого доступа к существующим знаниям, а также защите знаний. Немаловажной задачей данной подсистемы является и накопление знаний. Так, в работе В. А. Дресвянникова [5] указывается, что по мере накопления знаний одного вида создаются предпосылки для создания на их основе знаний другого вида. Таким образом, предприятие осваивает «поле знаний», информационное пространство. При решении данных задач ведущую роль играет эффективное применение информационных технологий, которое позволяет повысить оперативность функционирования подсистемы и сократить затраты времени на получение и обмен знаниями и информацией.

Целью функционирования подсистемы распространения знаний является создание условий для эффективного обмена знаниями внутри предприятия, адаптация и обучение сотрудников, повышение эффективности за счет организации командной работы. Здесь значительное внимание должно уделяться обеспечению освоения сотрудниками имеющихся на предприятии знаний, распределению знаний по структурным подразделениям предприятия.

Подсистема использования знаний обеспечивает их практическую реализацию в деятельности предприятия. Все вновь созданные и накопленные знания должны широко применяться внутри предприятия, обеспечивая эффективность функционирования и повышение конкурентоспособности. Наряду с этим знания должны применяться в коммерческих целях для реализации в качестве интеллектуального продукта, в этом случае должно быть обеспечено юридическое закрепление прав интеллектуальной собственности.

Эффективность системы управления знаниями можно оценить как совокупность трех показателей: результативности, ресурсоемкости и оперативности.

Результативность системы управления знаниями предприятия — это степень достижения целей, ради которых она существует.

Под ресурсоемкостью можно понимать совокупность общих затрат ресурсов (информационных, трудовых, финансовых и т. д.), используемых для получения целевого эффекта системы управления знаниями.

Оперативность системы управления знаниями характеризуется расходом времени, необходимого для достижения поставленной цели.

Таким образом, обобщающий критерий эффективности системы управления знаниями можно представить в виде:

$$Э = P \cdot \alpha_P + P_E \cdot \alpha_{PE} + O \cdot \alpha_O.$$

где P — показатель результативности системы управления знаниями;

PE — показатель ресурсоемкости системы;

O — показатель оперативность системы;

α_P, α_{PE}, α_O — значимость показателей результативности, ресурсоемкости и оперативности системы соответственно при достижении конкретной цели управления знаниями.

Результативность системы управления знаниями представляет собой отношение достигнутого результата к желаемому целевому критерию. Показатель ресурсоемкости системы может быть определен как отношение затраченных ресурсов на единицу результата. Оперативность системы отражает ее быстродействие при реагировании на изменение внешних условий.

В настоящее время значительное число работ посвящено управлению знаниями предприятий, но не выработан комплексный подход к построению системы управления знаниями и оценки эффективности ее функционирования. Сложность заключается в том, что процесс управления знаниями многоаспектен, помимо экономических факторов на него значительное влияние оказывают социальные, юридические, технологические факторы. Кроме того, трудно определить критерии эффективности системы.

Для эффективного функционирования системы управления знаниями предприятия его интеллектуальные активы должны быть вовлечены в экономический оборот, т. е. должен быть обеспечен процесс коммерциализации знаний. Следует отметить, что чем менее длителен этот процесс, тем более значительным является конкурентное преимущество, получаемое предприятием за счет использования знаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аксенова О.А.* Корпоративная система генерации знаний в концепции обучающейся организации // Высокие интеллектуальные технологии и инновации в образовании и науке : материалы междун. научно-методической конференции. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008.
2. *Баранчеев В.П.* Управление знаниями в инновационной сфере. М.: Благовест-В, 2007.
3. *Берколайко М.З., Русман И.Б.* О моделях производства знаний // Вестник ВГУ. Серия Экономика и управление. 2004. № 2. С. 151–159.
4. *Гаврилова Т.А., Червинская К.Р.* Извлечение и стуктурирование знаний для экспертных систем. М.: Радио и связь, 1992.
5. *Дресвянников В.А.* Построение системы управления знаниями на предприятии. М.: КНОРУС, 2006.
6. *Макаров В. Л., Клейнер Г. Б.* Микроэкономика знаний/ отд. общ. наук РАН, Центр. экон.-мат. ин-т. М.: Экономика, 2007.
7. *Мильнер Б.З.* Управление знаниями. М.: ИНФРА-М, 2003.

ОБОСНОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Г.В. КЕСЯН
Кубанский государственный технологический университет,
аспирант
e-mail: kesyan@bk.ru

В статье поднимаются проблемы эффективности инвестиционной политики машиностроительных предприятий в условиях риска. Обоснованы индикаторы эффективности инвестиционной политики и на их основе проведена оценка уровня риска инвестиционной политики машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная политика; уровень риска; индикаторы; качество управления; повышение эффективности; машиностроительные предприятия.

Коды классификатора JEL: O 33.

Инвестиционная политика машиностроительных предприятий, с одной стороны, должна учитывать их инвестиционные цели и горизонты, а с другой стороны — уровень риска вложений. Однако разработка сбалансированной инвестиционной политики — это только первый шаг в реализации профессионального подхода к инвестированию. Необходимо с регулярной периодичностью (например, один раз в квартал) давать оценку эффективности реализации инвестиционной политики. Регулярная оценка уровня риска и корректировка тактики инвестирования позволяет быть уверенным, что инвестиционная политика продолжает служить выполнению поставленных целей.

Можно выделить несколько причин, по которым нужно регулярно корректировать реализацию инвестиционной политики организации:

- неопределенность и изменение рыночной ситуации как в отношении спроса на новое оборудование, так и в отношении привлечения финансовых ресурсов. Финансовые рынки в долгосрочной перспективе цикличны, и трудно предусмотреть возможные колебания процентных ставок кредитов и других финансовых инструментов;
- в процессе функционирования предприятия могут изменяться инвестиционные цели, следовательно, меняются индикаторы доходности и риска вложений. Так, более высокий риск инвестиционных решений может сопровождаться как более высокой доходностью, так и резким ее снижением;
- в процессе функционирования предприятия определяются новые инвестиционные возможности как за счет накопления инвестиционного потенциала, так и за счет изменения внешних условий (например, появление новых форм стимулирования инвестиционной активности).

Мониторинг реализации инвестиционной политики с помощью индикаторов доходности и риска предприятий позволяет сохранять уверенность, что инвестиционная политика служит выполнению инвестиционных целей. В экономической литературе уделяется большое внимание методам оценки инвестиционной привлекательности, инвестиционного потенциала, финансового риска [1, 3, 2, 5].

Проведенный анализ показал, что оценить эффективность инвестиционной политики с помощью какого-либо интегрального показателя не представляется возможным, поскольку необходимо не только оценить результаты проводимой политики и степень риска, но и скорректировать ее направления при повышении уровня риска и снижения доходности вложений.

При выборе индикаторов эффективности инвестиционной политики необходимо учесть способность машиностроительных предприятий генерировать финансовые ресурсы для целей расширенного воспроизводства, и возможность сохранения инвестиционной привлекательности для учредителей и возможных инвесторов. С учетом отраслевых особенностей, сложившейся структуры источников финансирования и факторов риска инвестиционной деятельности предлагаем проводить оценку эффективности инвестиционной политики машиностроительных предприятий по следующим показателям: уровню экономической рентабельности; показателю соотношения экономической рентабельности и средневзвешенной цены инвестированного капитала с учетом его налоговой корректировки; приросту основных средств на один процент прироста активов; индексу постоянного актива; величине финансово-эксплуатационных потребностей; коэффициенту чистой выручки.

Анализ структуры источников финансирования машиностроительных предприятий показал, что при формировании инвестиционной политики значительное место занимают долгосрочные кредиты. В этом случае эффективность инвестиционной политики зависит от соотношения достигнутого результата от использования финансовых ресурсов и затрат на их вовлечение в инвестиционную деятельность. Сравнение уровня экономической рентабельности и средневзвешенной стоимости инвестиционного капитала позволяет оценить как степень финансового риска, так и прирост рентабельности собственного капитала (как эффекта финансового рычага).

Превышение экономической рентабельности над средневзвешенной стоимостью капитала свидетельствует о способности машиностроительных предприятий получить результат более высокий, чем затраты на привлечение средств. При равенстве указанных показателей эффект от использования собственных и привлеченных

© Кесян Г. В., 2009

финансовых ресурсов не выше их стоимости. В этом случае можно говорить о допустимом уровне риска и возможности сохранения достигнутого уровня рентабельности собственного капитала.

В том же случае, когда экономическая рентабельность меньше средневзвешенной цены инвестированных средств, риск потери прибыли за счет повышенных процентов резко увеличивается; рентабельность собственного капитала снижается, а это приводит к снижению инвестиционного потенциала машиностроительных предприятий.

Только при условии превышения экономической рентабельности над средневзвешенной ценой инвестированного капитала будет возрастать доходность бизнеса, и обеспечиваться расширенное воспроизводство.

Характер расширенного воспроизводства проявляется прежде всего в изменении структуры активов. Если прирост основных средств на каждый процент прироста активов и собственного капитала незначителен, это свидетельствует о том, что финансовые ресурсы направляются прежде всего в текущую деятельность для сохранения ее непрерывности. Следовательно, возникает производственный риск, связанный с нерациональной структурой активов. Возмещение инвестиционного капитала задерживается, нарушается цикличность воспроизводственного процесса. В связи с этим значительное отставание прироста основных средств по сравнению с приростом активов свидетельствует о высоком риске проводимой инвестиционной политики и замедлении воспроизводственной составляющей капитала.

Значение индекса постоянного актива является сигналом финансовой устойчивости при проведении инвестиционной политики машиностроительных предприятий, для которых обновление материальной базы является условием сохранения и увеличения конкурентоспособности выпускаемого оборудования для различных отраслей. В то же время для сохранения финансовой устойчивости необходимо, чтобы постоянные активы, и прежде всего основные средства, формировались за счет собственных источников. При значении индекса постоянного актива менее единицы предприятие генерирует собственные финансовые ресурсы не только на формирование материально-технической базы, но и имеет собственные средства в обороте, что снижает риск вложений и создает условия для реализации инвестиционной политики. При значении индекса постоянного актива более единицы возрастает риск снижения финансовой устойчивости из-за нехватки собственных средств.

Существенным недостатком действующей инвестиционной политики может стать нарушение сбалансированности денежных потоков от текущей и инвестиционной деятельности.

Это приведет к снижению экономической рентабельности машиностроительных предприятий и росту издержек на капитал. Необходимо отметить, что на всех машиностроительных предприятиях происходит отток финансовых ресурсов, предназначенных для инвестиционной деятельности, в текущую деятельность из-за нехватки оборотных средств. Это увеличивает издержки на привлечение капитала, так как процентная ставка на долгосрочные кредиты выше, чем на краткосрочные. Следовательно, необходимо регулярно оценивать финансово-эксплутационные потребности машиностроительных предприятий с точки зрения структуры основных источников их формирования. Как известно, текущие потребности организации могут обеспечиваться собственными средствами, в этом случае риск отвлечения средств долгосрочного характера в текущую деятельность минимален. Риск возрастает, если финансово-эксплутационные потребности обеспечиваются за счет вовлечения в оборот долгосрочных займов.

Оценка уровня платежеспособности машиностроительных предприятий как условия формирования и реализации инвестиционной политики показала, что на всех предприятиях текущая ликвидность баланса близка к нормативному уровню, предприятия располагают рабочим капиталом. В то же время выявлен низкий уровень формирования собственных финансовых ресурсов, что может обусловить потерю ликвидности при расширении масштабов деятельности машиностроительных предприятий за счет инвестирования.

Индикатором перспективной платежеспособности и инвестиционной привлекательности для машиностроительных предприятий с учетом их отраслевых особенностей в такой ситуации является коэффициент чистой выручки. Вышеуказанных коэффициент позволяет выявить долю собственных финансовых ресурсов (чистой прибыли и амортизации) в выручке от продаж. Этот индикатор отражает, с одной стороны, способность предприятий генерировать собственные финансовые и инвестиционные ресурсы, а с другой — риск снижения инвестиционного потенциала. Рост коэффициента чистой выручки свидетельствует как о повышении уровня накопления капитала, так и об эффективности проводимой инвестиционной политики в условиях риска и неопределенности.

В табл. 1 представлены индикаторы эффективности инвестиционной политики с точки зрения уровня риска и доходности. Для апробации предложенных индикаторов эффективности инвестиционной политики машиностроительных предприятий прежде всего необходимо сравнить показатель экономической рентабельности и средневзвешенную стоимость инвестированных средств.

Данные табл. 2 отражают результаты оценки эффективности инвестиционной политики машиностроительных предприятий с точки зрения риска вложения средств. Превышение экономической рентабельности над средневзвешенной стоимостью капитала отражает эффективное использование финансовых ресурсов. Такое соотношение отмечается лишь на ОАО «Хадыженский машиностроительный завод» в 2007 и 2008 гг. Так, в 2007 г. экономическая рентабельность на этом предприятии составила 13,58%, а цена инвестированных средств 12,29%, в 2008 г. соотношение показателей значительно улучшилось.

При уровне экономической рентабельности 22,09%, издержки на капитал составили 10,09%. Неудовлетворительное соотношение уровня рентабельности затрат на инвестированные средства наблюдается на заводе ОАО «Краснодарский завод «Нефтемаш» за весь анализируемый период.

Характерной чертой инвестиционной политики анализируемых предприятий является преобладающая доля заемного капитала. Это обусловило высокий уровень индекса постоянного актива на Краснодарском заводе «Нефтемаш». Особенностью деятельности предприятий машиностроения Краснодарского края является отток значительности части привлеченных средств в текущую деятельность. Это требует жесткого контроля над величиной финансово-эксплуатационных потребностей и их покрытия. Риск инвестирования производства будет минимален, если организация четко разграничивает источники финансирования и их целевую направленность.

Таблица 1

Индикаторы эффективности инвестиционной политики предприятий по производству машин и оборудования

Индикаторы	Уровень риска		
	низкий	допустимый	высокий
Экономическая рентабельность (рентабельность капитала)	Рентабельность выше банковского процента	Рентабельность на уровне банковского процента	Рентабельность ниже банковского процента
Соотношение экономической рентабельности и средневзвешенной цены инвестированного капитала с учетом налоговой корректировки	Показатель экономической рентабельности выше средневзвешенной цены инвестированного капитала	Показатель экономической рентабельности равен средневзвешенной цене инвестированного капитала	Показатель экономической рентабельности ниже средневзвешенной цены инвестированного капитала
Прирост основных средств на 1% прироста активов	Опережает	Равен	Отстает
Индекс постоянного актива	Меньше 1	Равен 1	Больше 1
Финансово-эксплуатационные потребности	Обеспечиваются за счет собственных источников	Обеспечиваются за счет собственных источников и краткосрочных кредитов	Обеспечиваются за счет вовлечения в оборот долгосрочных займов
Коэффициент чистой выручки	Увеличивается	Сохраняет достигнутый уровень	Снижается

Таблица 2

Оценка эффективности инвестиционной политики машиностроительных предприятий по уровню риска

Индикаторы	ОАО «Краснодарский завод «Нефтемаш»			ОАО «Хадыженский машиностроительный завод»		
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Экономическая рентабельность (рентабельность капитала) — Уровень риска	–1,77 Высокий	1,32 Высокий	8,89 Высокий	–3,72 Высокий	13,58 Допустимый	22,09 Низкий
Соотношение экономической рентабельности и средневзвешенной цены инвестированного капитала с учетом налоговой корректировки — Уровень риска	Неудовл. Высокий	Неудовл. Высокий	Неудовл. Высокий	Неудовл. Высокий	Удовл. Допустим.	Удовл. Низкий
Прирост основных средств на 1% прироста активов, % — Уровень риска	0 Высокий	0,54 Высокий	1,11 Низкий	0 Высокий	0,29 Высокий	0,16 Высокий
Индекс постоянного актива — Уровень риска	53,5 Высокий	9,52 Высокий	2,86 Высокий	1,04 Низкий	0,81 Низкий	0,46 Низкий
Финансово-эксплуатационные потребности — Уровень риска	Вовлечены в оборот долгосроч. кредиты Высокий	Вовлечены в оборот долгосроч. кредиты Высокий	Вовлечены в оборот долгосроч. кредиты Высокий	Вовлечены в оборот долгосроч. кредиты Высокий	Вовлечены в оборот долгосроч. кредиты Высокий	Вовлечены в оборот долгосроч. кредиты Высокий
Коэффициент чистой выручки — Уровень риска	0,013 Высокий	0,028 Высокий	0,068 Высокий	0,020 Высокий	0,688 Низкий	0,220 Допуст.

Как видно по большинству индикаторов, анализируемые предприятия отличает высокая степень риска инвестиционной деятельности. Это обусловлено как нерациональной политикой привлечения капитала, так и высокой зависимостью от заемных источников. Такая ситуация требует от предприятий особого внимания к разработке и повышению качества управления инвестиционными рисками и корректировки инвестиционной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент. Киев; Эльга-Н: Ника-центр. 2001.
2. *Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е.* Мотивационный подход в анализе инвестиционной привлекательности компании — цели слияния / поглощения // Экономический анализ. Теория и практика. 2008. № 4.
3. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика. 2002.
4. *Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г.* и др. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Финансы и кредит. 2003.
5. *Пешкова Е.П., Григорян М.Р., Феодориди О.Е.* Финансовая составляющая потенциала корпораций в системе региональных интересов: монография / РГЭУ «РИНХ». Ростов н/Д, 2006.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

М.М. КРЮКОВ

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова,
кандидат экономических наук, доцент
e-mail: papenov@econ.msu.ru

Л.В. БЛИЗНО

Ставропольский кооперативный институт,
кандидат экономических наук, доцент, декан
e-mail:ski@mail.stv.ru

Несмотря на большое количество исследовательского материала, касающегося оценки устойчивого экономического развития продолжает остро стоять проблема характеристики эколого-ориентированных аспектов данного вопроса в системе информационно-аналитических координат. В статье предложены возможные схемы и алгоритмы, связанные с формированием сбалансированного информационно-аналитического мониторинга устойчивости.

Ключевые слова: эколого-ориентированное устойчивое развитие; информационно-аналитический мониторинг; производный баланс; эффективность природопользования; стоимость капитала.

Коды классификатора JEL: Q57.

Рассматривая общетеоретические, концептуальные и абстрактно-логические модели устойчивого эколого-экономического развития на любых уровнях хозяйствования, необходимо отметить, что их практическая реализация во многом (если не в основном) зависит от состояния информационного аналитического обеспечения этой проблемы хозяйствующих субъектов. До настоящего времени в экономической литературе нет однозначного мнения о возможности введения указанных воздействий в систему аналитических инструментов, что обусловлено не только методическими сложностями, но и спецификой нормативно-правовых процедур, вытекающих из организации информационных потоков его принципов, превалирования в отчетности прошедших фактов хозяйственной жизни, в то время как устойчивое развитие должно удовлетворять определенным социальным экономическим и экологическим требованиям. Однако при построении модельных схем такого развития существуют определенные отличия в выборе приоритета того или иного направления. Более того, от выбора такого рода приоритетов зависит формирование критериев и показателей экономики природопользования.

Если концептуальная схема будет строиться на принципах экологизации производственно-хозяйственной деятельности, то устойчивое развитие, в конечном счете, сводится к увеличению удельного веса национального имущества. Исходя из этого, при выборе в качестве концептуальной основы сохранение биосферы и локальных экосистем, рост национального имущества будет сталкиваться с ограничениями, предполагающими формирование оптимальных потребностей. Упор на концептуальную сторону формирования эколого-экономических моделей, в том числе ориентированных на тот или иной тип устойчивого развития, представляется нам чрезвычайно важным.

Другой особенностью при формировании концептуальных установок по исследованию устойчивости является необходимость ее понимания как процесса циклического развития, образующего в течение определенного времени законченный круг развития со всеми вытекающими отсюда стадиями прогресса и регресса. Принципиальным, на наш взгляд, является положение общефилософских постулатов и оценки таких понятий, как устойчивость, нестабильность, детерминация. За последние гг. произошло определенное переосмысление этих сущностных категорий. Принципиальное значение здесь имеют и положения, вытекающие из открытия неравновесных структур, идея конструктивной роли времени, а также появление новых идей относительно динамических нестабильных систем, идей, меняющих представление о характере детерминации. Наше восприятие природы становится дуалистическим. При этом неравномерность может приводить не только к устойчивости, но и открывать возможности для возникновения специфических ситуаций, ибо спектр возможных способов существования объектов в этом случае значительно возрастает.

Иными словами, устойчивость в современном понимании данной проблемы позволяет говорить о внутренних тенденциях, присущих той или иной хозяйственной единице, о наличии в последней некоего внутреннего измерения. С этих позиций устойчивость в общефилософском понимании должна носить своеобразный колебательный характер. В одном режиме она локализует и удерживает хаос и определенной форме, а в другом — способствует действию хаоса, что влечет за собой статическое поведение системы.

В принципе рассмотренные выше интерпретации лежат в основе определения общеэкономических, финансовых и собственно аналитических аспектов этой проблемы. При этом финансовая устойчивость рассматривается как основной стержневой элемент в конкретизации данной научной дефиниции в системе экономических дисциплин, хотя само ее определение продолжает оставаться крайне проблематичным.

Ныне финансовая устойчивость определяется сбалансированностью интересов и уровнем прибыли до уплаты налогов и процентными ставками налога с прибыли. Уровень сбалансированности определяется нацио-

© Крюков М. М., Близно Л. В., 2009

нальной системой учета (принципом импаритета, нормами амортизации, возможностью применении наименьшей из двух оценок, пересчета показателей признания затрат и др.).

В результате полная сбалансированность была определена для предприятий Германии и Голландии, где сумма прибыли составила 100 и 97 условных единиц. Приоритет бизнеса и населения характерен для Великобритании — 755 условных единиц, Франции — 8,1, США — 77, Швеции — 87 условных единиц. Приоритет государства по сравнению с бизнесом и населением проявился в Японии — 169 и в России — 290 условных единиц, а также во всех государствах СНГ.

Разработки сбалансированности информационно-аналитического мониторинга устойчивости исходят из следующих положений, объединенных в три блока:

- автоматизирование информационных потоков мониторинговых показателей;
- системы анализа;
- системы контроля.

В основу мониторинга эколого-экономической устойчивости положен системный подход, который должен с точки зрения Р. Акоффа соответствовать трем основным положениям:

- поведение каждого элемента влияет на поведение целого;
- поведение элементов и их воздействие на целое взаимозависимы;
- если существуют подгруппы элементов, каждая из них влияет на поведение целого и ни одна из них не оказывает такого влияния.

В контексте информационно-аналитической модели мониторинга устойчивости выступают показатели чистых активов и чистых пассивов, где первый является агрегированным показателем собственности, второй — дезагрегированным.

Поведение трех элементов, влияющих на собственность (актины, обязательства, капитал), взаимозависимы.

Чистые активы и пассивы могут иметь как положительное, так и отрицательное значение. Это может иметь место в том случае, если они выражаются в рыночной или справедливой оценке.

При рассмотрении проблемы отрицательной ценности собственного капитала необходимо учитывать два обстоятельства:

- рыночная стоимость собственного капитала не может быть меньше нуля, так как в этом случае фирму необходимо закрыть;
- расчетная стоимость собственного капитала может быть отрицательной величиной, это сигнализирует о том, что необходимо принять меры по улучшению работы фирмы, в том числе по природопользованию.

Однако даже при таких обстоятельствах собственный капитал может продолжать обладать ценностью, если он трактуется в качестве опциона на покупку активов организации, т. е. с расчетом на будущее, стоимости с учетом реализации ряда природоохранных мероприятий, внедрения НИОКР, реализации синергетического эффекта и др.

Анализ устойчивого развития может проводиться в интересах определенных направлений с использованием данных, управленческого и стратегического учета, эмпирических прагматиков, статистического анализа, мультивариантных аналитиков, прогнозирования банкротства компании, участников фондового рынка.

При разработке модели необходимо использовать отдельные позиции аналитической модели мониторинга платежеспособности, в частности, классификацию мониторинговых систем на дискретные и перманентные, дополнив их системой прогнозного мониторинга.

В настоящее время для мониторинга устойчивого развития используется система коэффициентов, которая отроится в основном на балансовых зависимостях, исчисляемых в балансовых (исторических) ценах, которые далеки от реальности при годовой инфляции в 30% и получаются со значительным опозданием.

Для идентификации наиболее эффективных и релятивных инструментов финансового мониторинга необходимо принимать во внимание шесть определяющих положений:

- система используемых показателей для организации мониторинга эколого-ориентированного устойчивого развития;
- оценки, используемые при определении эколого-ориентированной стоимости предприятия (балансовая, рыночная, справедливая, залоговая, ликвидационная);
- механизмы, используемые для управления резервной системой предприятия;
- алгоритм организации мониторинга устойчивого развития;
- периодичность получения информации;
- принимаемые решения по результатам проведения мониторинга.

В отношении рассматриваемых инструментов эколого-экономического мониторинга и анализа используются три системы показателей. Первая основана на использовании чистых активов и пассивов в рыночной, справедливой и залоговой оценках (мониторинговый и ситуационный производные балансовые отчеты), учитывающих элементы природопользования.

Вторая система базируется на 12–45 индивидуальных коэффициентах. Третья основана на использовании обобщающих коэффициентов:

- определение обобщающего коэффициента на основании 5–25 коэффициентов (О. Альтман, В.В. Панков и др.);
- получение определенной зоны (из 4–6 установленных зон), характеризующей соответствующую финансовую устойчивость.

Прирост совокупного капитала наблюдается в том случае, если инвестиции в него превышают его износ и истощение. Имеющийся у предприятия чистый доход может учитывать средозащитные аспекты только после ее распределения. В частности, за счет прибыли возмещается ущерб за загрязнение окружающей среды сверх допустимых нормативов, а также покрываются другие ее виды. На себестоимость продукции относится часть

средозащитных издержек, касающихся, в частности, платежей за загрязнение природы в пределах действующих нормативов, текущих затрат, связанных с работой очистных сооружений и объектов. Если же объем прибыли недостаточен для покрытия ущерба от нерационального природопользования, то совокупная величина материальных, финансовых и природных активов уменьшается. В свою очередь, уменьшение активов влечет за собой снижение воспроизводственного потенциала как на микроуровне, так и в региональных и отраслевых фракталах.

Итоговое влияние факторов природопользования на стоимость бизнеса включает в себя сохранение и приумножение естественных природных ресурсов, прямо или косвенно задействованных в хозяйственном обороте, недопущение или уменьшение загрязнения окружающей среды, а также при необходимости осуществление природовосстановительных мероприятий. Величина и масштабы последних двух мероприятий во многом зависят от экологической культуры хозяйственной деятельности уже на начальном этапе.

В формализованном виде их можно выразить по-разному, в зависимости от конкретного вида природного ресурса. В частности, по отношению к земле речь может идти об изменении ее продуктивности посредством применения, например, балансов продуктивности земли, увеличения или уменьшения потребления воды как в результате изменения технологического процесса, так и в результате загрязнения.

Рассматривая процессы загрязнения среды от тех или иных источников и следующие за этим платежи, которые являются расходами (обязательствами) предприятия, можно с большой степенью вероятности утверждать, что они могут быть представлены как своеобразный отток активов предприятия, поскольку осуществление средозащитной деятельности предполагает внесение текущих и капитальных (инвестиционных) вложений. Смысл здесь сводится к тому, что, уменьшая объем выхода загрязняющих веществ, каждое предприятие несет значительные затраты, не всегда продуктивные с позиции конкретного хозяйствующего резидента, но с позиций мезо— и макроэкономики общество приобретает ряд ценностных приоритетов, касающихся качества жизни в целом.

Качественная характеристика информации, характеризующая устойчивое развитие предприятия, должна быть понятной, полезной, значимой, достоверной и представлена системой допущений: сравнимость и постоянство используемых методик финансового, управленческого и стратегического учета устойчивого развития, консерватизм, существенность, полнота информации, эффективность.

Информационно-аналитическое обеспечение внешнего мониторинга строится на основе использования показателей отчетности и данных мониторинга производного балансовых обобщений.

Прогнозный мониторинг организуется в целом по предприятию, по внутренним и внешним сегментам деятельности с аналитическим обеспечением прогнозирования по основным направлениям стратегической активности (стратегический производный балансовый отчет), долгосрочному и краткосрочному прогнозированию (прогнозный и ситуационный производные балансовые эколого-экономические отчеты).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Клюев В.В.* Экологическая диагностика. М., МГФ и знания, 2003.
2. *Похомова Н.В., Рихтер К.К.* Экономика природопользования и экологический менеджмент. СПб., 1999.
3. *Садовничий В.А.* 2001 г. : доклад на междунар. конференции «Обеспечение устойчивого развития мирового сообщества в XXI веке через образование и науку».
4. Экономическая эффективность развития России / под ред. проф. К.В. Папенова. М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС, 2007.

ЛИВИЯ – СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

АДЕЛЬ САГАР МОХСИН
Майкопский государственный технологический университет,
аспирант
352700, Майкоп, ул. Первомайская, 191

В статье проводится анализ условий и состояния экономического развития Ливии. Предложена система мер внутренней и внешней экономической политики, обеспечивающей устойчивое и эффективное развитие.

Ключевые слова: Ливия; национальная экономика; этноэкономика.

Коды классификатора JEL: N15, O19.

Общая характеристика

Официальное название Ливии: Великая Социалистическая Народная Ливийская Арабская Джамахирия. Триполи — современная столица Ливии. Государственное устройство Ливии — исламское арабское государство. Форма правления — Джамахирия. Лидер Ливии — Каддафи Муаммар, Секретарь Всеобщего народного конгресса — Мифта Мохаммед Кеба, Секретарь Высшего народного комитета – Багдади Махмуди. Государственная религия — ислам суннитского толка: мусульман-суннитов 97%, христианской (коптской православной, католической, англиканской) — 3%, прочие — менее 1%. Официальный язык — арабский. Флаг Ливии — зеленое поле без изображений. Это единственный одноцветный национальный флаг в мире, без знаков и других деталей. Календарь — исламский, перехода на летнее и зимнее время нет. Денежная единица: ливийский динар. Ливия является членом ООН, Лиги арабских стран, Организации африканского единства, ОПЕК. Официальная направленность социально-экономического развития Ливии — социалистическая, плановая экономика [2].

Анализ предыстории развития и современного состояния политической и экономической систем Ливии позволяют утверждать: менталитет населения, традиции, существующее государственное устройство сдерживают демократическое развитие страны на рыночных условиях хозяйствования, ограничивают возможности интеграции Ливии в мировое экономическое сообщество.

Исследователи уверенно выделяют характерные для этносов черты национальной психологии, которые влияют на состояние и характер развития экономики [1]. Ливия характеризуется достаточно однородным национальным составом, что ярко проявляет это свойство. В многонациональных экономиках черты отдельных национальных экономик стираются.

Географическое положение и климат территории

Это государство расположено в Северной Африке на побережье Средиземного моря. Археологические данные показывают, что еще в 8-м тысячелетии до нашей эры на территории Ливии существовали культуры неолита. При площади 1 759 540 км^2, 90% которой занимают пустыни, Ливия — четвертая по площади страна Африки и семнадцатая в мире. Ливия традиционно делится на три части: запад, восток и юг. На западе граничит с Алжиром, на северо-западе с Тунисом, на юге с Чадом и Нигером, на юго-востоке с Суданом, на востоке с Египтом. На севере омывается Средиземным морем. Береговая линия Ливии — 1770 км, самая большая среди африканских стран. Климат в основном сухой пустынный, но в прибрежной полосе мягкий средиземноморский, а в районе Бенгази на востоке страны влажный. Часты пыльные бури, в Ливии называемые гиббли. В 1922 г. в городе Эль-Азизия зарегистрирована температура 57,8 °С — самая высокая на Земле. Около 90% территории — голые скалистые равнины и пустыни, только на северо-востоке и северо-западе есть невысокие (до 900 м) горные плато; на юге, вдоль границы с Чадом, лежит массив Тибетси.

Географическое положение и климат Ливии определяют ограничения и возможные направления ее экономического развития: бесперспективность традиционного сельского хозяйства (создающая угрозу продовольственной безопасности), но перспективно создание транспортных коридоров («восток — запад» и в глубь Африки («север — юг»), развитие туризма, промышленности (в области переработки нефтепродуктов), рыболовства.

Население Ливии

Население Ливии составляет более 5 750 000 человек, плотность населения — 3,2 человек /км^2. В столице Ливии Триполи проживают 1,7 млн ливийцев. Более двух третей населения проживает в северных прибрежных районах. Этнические группы: арабы, греки, итальянцы, пакистанцы, египтяне, турки, индусы, в юго-западной части Триполитании также проживают берберы, а в Феццане проживает небольшая община туарегов. Арабы и берберы составляют 97% населения. Греки в основном занимаются добычей морских губок.

Коэффициент рождаемости в Ливии достаточно высок: 3,71 ребенка на одну женщину[1].

Активное население страны составляет 1,64 млн человек. По секторам народного хозяйства население распределено следующим образом: сельское хозяйство — 17%, промышленность — 23%, сфера услуг — 59%. Безработица населения — 30%.

Грамотность населения, оцененная по признаку «могут читать и писать», в 2006 г. составляла для всего населения 95,4%, в том числе у мужчин 96,9% и у женщин 94%.

[1] Составлено автором по Интернет–материалам.

© Адель Сагар Мохсин, 2009

Таблица 1

Возрастная структура населения Ливии[2]

Возраст, лет	Общее, %	Мужчины, %	Женщины, %
0–14	36	18,4	17,6
15–64	60	31,1	28,9
64 и выше	4	2	2
Продолжительность жизни[1], лет	75,45	73,34 62 (в 1998)	77,66 64 (в 1998)

Проведенный качественно-количественный анализ состава населения страны позволяет сделать вывод о перспективности для развития структуры населения. Население Ливии однородно, что исключает проблемы по национальному признаку. Демографических проблем, сдерживающих экономическое развитие у Ливии нет: рождаемость достаточно высокая для восстановления человеческого ресурса в стране, нет балласта «старого» населения, состав хорошо сбалансирован по полу. Незамедлительных мер требует борьба с безработицей. Перспективы создания новых рабочих мест в Ливии есть.

Экономика Ливии

Основные показатели экономического развития. Основные показатели экономического развития Ливии, приведенные ниже, относятся к предкризисному периоду.

Номинальный ВВП: 38,8 млрд долларов. Рост ВВП — 8,5% в год. Инфляция составляет 1%. Функционирующие в стране отрасли промышленности: нефтеперерабатывающая, пищевая, текстильная.

Природные ресурсы

Ливия богата полезными ископаемыми, особенно нефтью, газом, пресной подземной водой в пустыне.

Внешняя торговля. Объем импорта: 10,82 млрд долларов. Статьи импорта: машины и оборудование, потребительские товары. Страны — партнеры по импорту: Италия (25,2%), Германия (11%), Южная Корея (6%), Великобритания (5,4%), Тунис (4,7%), Турция (4,6%) (данные 2004 г.).

Объем экспорта: 30,79 млрд долларов. Статьи экспорта: нефтепродукты, природный газ. Страны — партнеры по экспорту: Италия (37,2%), Германия (16,6%), Испания (11,8%), Турция (7,1%), Франция (6,2%) (данные 2004 г.).

Финансы. Государственные доходы составляют 25,34 млрд долларов, а государственные расходы — 15,47 млрд долларов. Государственный долг Ливии необременителен — 4,267 млрд долларов.

Промышленность. Факторы, способствующие развитию: запасы природных ископаемых, высокие инвестиции в обрабатывающую промышленность (нефтехимическую, нефтеперерабатывающую, производство удобрений и алюминия).

Подтвержденные запасы газа в Ливии составляют около 1,1–1,3 трлн м^3. По мнению экспертов, применение новых методов геологоразведки позволит увеличить разведанные запасы газа до величины, превышающей 2 трлн м^3. Запасы нефти, по имеющимся данным, составляют свыше 36 млрд баррелей.

Слабые стороны промышленного развития: сильная зависимость от колебаний цен на нефть. Большую часть продовольствия необходимо импортировать. Зависимость от иностранной квалифицированной рабочей силы. Дефицит воды в сельском хозяйстве. Во всем мире имеет репутацию ненадежной страны.

В XX веке Ливия была одним из крупнейших поставщиков нефти и газа в Италию, однако введенные США экономические санкции в отношении Ливии привели к упадку экспорта газа, поскольку Ливия была не в состоянии закупать новое оборудование и обновлять инфраструктуру. До начала XXI века единственным импортером ливийского газа оставалась испанская компания *Enagas*, закупавшая у Ливии ежегодно 1,5 млрд м^3 сжиженного газа.

В 2003 г. экономические санкции были смягчены после того, как Каддафи пообещал прекратить программу производства оружия массового поражения.

В октябре 2004 г. начата эксплуатация подводного 520-километрового газопровода *Greenstream* между Ливией и Италией, по которому ежегодно экспортируется по 8 млрд м^3 сжиженного газа.

Президент США Джордж Буш разрешил американским компаниям работать в Ливии еще в апреле 2004. В сентябре 2004 г. он отменил все санкции против этой страны, но не исключил Ливию из списка стран, финансирующих терроризм, а поэтому на ввоз любой продукции сюда действуют жесткие ограничения.

Германия, Италия и ряд других европейских стран уже в 2004 г. заключили с Ливией дополнительные предварительные соглашения о сотрудничестве в нефтяной области.

Ливия привлекательна не только как источник углеводородов, но и как перспективный рынок сбыта вооружений. За 12 лет санкций ее вооруженные силы пришли в упадок и нуждаются в серьезной модернизации.

Сельское хозяйство. Климат страны жаркий и засушливый, годовая норма осадков на побережье редко превышает 400 мм, средняя температура июля около 28°С. Растительность бедная: в немногочисленных оазисах растут финиковые пальмы, апельсиновые и оливковые деревья. В гористых районах встречаются можжевельник и фисташковое дерево. Среди млекопитающих наиболее часто встречаются гиена, газель и дикий кот; среди птиц — орел, ястреб и стервятники. В северной части Ливии развито поливное земледелие. Практически круглый г. прямо с поля поставляются картофель, капуста, лук, помидоры, лимоны. Собирается несколько урожаев в год.

[2] Для сравнения: в России средняя продолжительность жизни мужчин — 59,1 лет, женщин — 73 года.

Выращиваются зерновые культуры. Животноводство представлено выращиванием овец и верблюдов. Развито птицеводство. Вода поступает из подземных озер в пустыне Сахара самотеком (источники воды находятся выше уровня моря на полкилометра). В Средиземном море вылавливаются тунец, сардина, кальмары. Собственное производство Ливии не обеспечивает потребностей страны в продовольствии, большинство продуктов питания импортируются. В продаже постоянно итальянские спагетти, польское молоко и украинские колбасы, не содержащие свинины.

Транспорт. Основной вид транспорта в Ливии — автомобильный. Общая протяженность автомобильных дорог Ливии с твердым покрытием — свыше 47,6 тыс. км.

Ливия имеет около 140 аэродромов с твердым покрытием, международные аэропорты — Триполи, Сирт, Бенгази. Для страны с площадью 1 759 540 м^2 (почти три площади Украины) авиация является незаменимым видом транспорта.

Важную роль в транспортном обслуживании Ливии играет морской транспорт. Главным портом страны является Триполи, также важную роль играют порты Бенгази, Дерна и Тобрук. Собственный грузовой морской флот Ливии насчитывает 26 судов, в том числе 12 танкеров.

Железных дорог в Ливии нет. В настоящее время имеется ряд проектов по воссозданию железнодорожной сети. Ведется строительство железной дороги от Триполи до границы с Тунисом (открытие линии запланировано на 2009 г.). В июне 2008 г. началось строительство линии Триполи — Сурт, а 30 августа 2008 г. строительные подразделения российской ОАО «РЖД» начали строительство 554-километровой линии от Сурта до Бенгази. В перспективе планируется проложить железную дорогу вдоль всего побережья: от границы с Тунисом до границы с Египтом, а также построить транссахарскую железную дорогу в Республику Нигер.

Туризм. Что касается достопримечательностей, то вдоль побережья сохранились развалины финикийских и римских поселений. В Триполи имеется комплекс привлекательных для туристов мест: музей естественной истории; археологический музей; этнографический музей; музей эпиграфики, в котором хранятся письменные памятники финикийского, римского и византийского периодов; музей ислама. Среди архитектурных памятников выделяются: триумфальная арка в честь императора Марка Аврелия, возведенная во II веке нашей эры; мечети Караманли и Гурги; испанская крепость XVI века. В городе Аль-Хум находится известный музей «Лептис Магна», в котором хранятся экспонаты римского периода.

Перспективы развития

Наряду с Китаем, Японией, Египтом, государствами Междуречья и Средней Азии в качестве одного из исторических центров азиатской организации общества можно назвать и Ливию (ее правители явно тяготели к восточным деспотиям). Подобное общественное устройство обнаруживает между тем удивительную жизнестойкость. Так азиатские обычаи проступают в России через пласты реформ и революций. В этом случае без усиленного государственного вмешательства в переходные процессы вряд ли удастся привить ливийскому населению в широких масштабах свойственный развитым экономикам индивидуализм. Монетарные принципы, которые достаточно успешно были воплощены в жизнь в ряде стран Восточной и Центральной Европы, аналогичным путем здесь (как и в России) вряд ли могут быть эффективно реализованы.

Перестраивая экономику и формируя рыночные отношения, Япония, Южная Корея и Китай не пошли по пути всеобщей либерализации. На начальном этапе преобразования усиленно контролировались государственными органами и велись с учетом национальной специфики. По этому пути сейчас идет и Россия. Без сомнения, что это наиболее приемлемый путь социально-экономического и политического развития и для Ливии.

Огромная территория, экстремальные условия хозяйствования объективно способствуют усилению роли органов власти в жизнедеятельности общества, сдерживают развитие экономики (затраты на производство единицы продукции в Ливии выше, нежели в большинстве западных стран). Наличие больших запасов нефти и газа облегчают решение в Ливии социальных вопросов за счет государства.

Анализ так называемых традиционных восточных обществ, отличающихся крайним консерватизмом, показывает, что новации воспринимаются ими с большим трудом. Кстати, даже в ортодоксальном марксизме особняком стоит концепция азиатского способа производства, по существу, констатирующая прямое влияние восточных традиций и психологии на характер и уровень развития производственных отношений [2]. Вместе с тем опыт Китая наглядно показал пути стремительного освоения международного производства в отдельно взятой стране.

Учет национальной психологии, менталитета и традиций должен стать основой развития ливийской экономики. Системный подход к задаче формирования конкурентоспособного и эффективного развития Ливии требует разработки комплекса взаимосвязанных мер в различных сферах деятельности. Вот эти меры:

1. Разработать путь экономического развития, аналогичный «китайскому пути» (жесткая централизованная власть, плановость экономики, рыночные механизмы, поддержанные государственной властью, инновативность экономики), как наиболее приемлемsq при сложившихся в стране традициях, менталитете, государственном устройстве. Это позволит обеспечить преемственность внешней и внутренней политики, аккумулировать человеческие и иные ресурсы для осуществления прорывных проектов развития.

2. Создать информационное пространство, катализирующее экономическое развитие, в частности с целью обеспечения пропаганды достижений в различных сферах деятельности и победы в информационной войне, обеспечивающее экономические коммуникации субъектов экономической деятельности внутри и вне страны, для системы мониторинга и управления экономическим развитием.

3. Во внешней политике:
   — снять на мировой арене имидж ненадежной для политического и экономического сотрудничества страны;
   — обеспечить встроенность Ливии в региональный и мировой экономический ценоз.

4. Во внутренней экономической политике:
   — разработать и внедрить комплекс энергетических установок по использованию энергии солнца в пустыне;
   — разработать систему мер по обеспечению продовольственной безопасности Ливии (например, создание «оазисов продовольствия» в пустыне на базе природных запасов пресной воды и генерируемой солнечной энергии, развитие рыболовства и переработки продуктов моря);
   — добиться снижения безработицы на основе создания новых рабочих мест (см. выше и ниже перечень мероприятий и проектов), повышения образовательного уровня граждан (обеспечение больших возможностей интеграции в рынок труда и занятости);
   — перестроить сырьевую направленность промышленности (экспорт нефти и газа) на перерабатывающую, экспортируя продукты переработки;
   — создать транспортные коридоры: «север — юг» и «восток — запад», эксплуатируя выгодное географическое положение Ливии;
   — развить инфраструктуру для расширения туристической отрасли (особое внимание уделить следует экотуризму).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Павлов К.* Национальные особенности экономического поведения // Человек и труд. 2003. № 10.
2. Libya // www.eBizguides.com/.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В МУНИЦИПАЛЬНЫХ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Т.П. ЕЛИСЕЕВА
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
доктор экономических наук, профессор
46500, Ростовская область, г. Шахты, ул. Шевченко, 1
А.В. МАРКУЛЕС
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
аспирант
346500, Ростовская обл., г. Шахты, ул. Шевченко, 147

Рассматривается значимость стратегического планирования в формировании затрат на производство энергии в муниципальных и территориальных топливно-энергетических системах и комплексах.

Ключевые слова: стратегическое планирование; затраты; стоимость электрической энергии; энергосбережение; прибыль.

Коды классификатора JEL: O13, P28.

Стратегическое бизнес-планирование в электроэнергетике тесно связано с осуществлением обшей экономической политики как государственной стратегии развития всей рыночной системы. В настоящее время важнейшей предпосылкой стратегического планирования и роста объема производства на отечественных предприятиях стало развитие свободных рыночных отношений, их постоянное и непрерывное совершенствование. Стратегическое планирование направлено на долгосрочное развитие, достижение более высоких темпов экономического роста на основе поэтапного совершенствования различных производственно-технических факторов и организационно-управленческих структур с целью обеспечения высокого качества работы и уровня жизни работников.

Стратегическое планирование, как подтверждает зарубежная практика, является основой взаимодействия множества внутренних и внешних экономических процессов, факторов и явлений. Разработка стратегического плана осуществляется в последовательности: анализ среды хозяйствования; формулировка целей бизнеса; стратегический анализ; процесс экономических расчетов; разработка программы действий и составление графика работ; формирование бюджета; мониторинг и корректировка плана.

Энергетика как отрасль энергетических производственных технологий объединяет предприятия по производству, передаче и распределению электроэнергии и тепла. Это — ведущая ценообразующая отрасль промышленности, которая обеспечивает все другие отрасли народного хозяйства и жилищно-коммунальное хозяйство электроэнергией и теплом. Значительная роль энергетики обусловлена тем, что все процессы в промышленности, на транспорте, в сельском хозяйстве, все виды обслуживания населения связаны с все большими масштабами использования энергии, ростом энерговооруженности труда, а следовательно, наличием энергетической составляющей в каждом из видов продукта, в том числе — для изделий массового спроса и продуктов питания.

Все возрастающая потребность в электроэнергии определяется ее преимуществами по сравнению с другими видами энергии:

- она легко превращается в другие виды (механическую, тепловую, световую);
- обеспечивает наибольшую интенсивность, скорость и точность производственных процессов и наилучшие условия управления ими;
- позволяет осуществлять развитие все новых путей для непрерывного развития орудий труда;
- дает возможность достичь высокой степени концентрации производства и использования в рамках всего региона.

Россия полностью обеспечена собственными энергоресурсами. В современных условиях энергетика является частью топливно-энергетического комплекса (ТЭК) федерального и муниципального хозяйства, это сложная совокупность больших, непрерывно развивающихся производственных систем, объединенных по признаку однородности экономического назначения производственного продукта — электроэнергии. Для планирования работы субъектов хозяйствования важное значение имеет выявление общей потребности в энергии и мощности, а также режимы ее потребления.

Регулирование отношений, возникающих в процессе энергосбережения, в целях эффективного использования энергетических ресурсов осуществляется в России в форме энергосберегающей политики государства в соответствии с постановлением Президента Российской Федерации «Об энергоснабжении» от 3 апреля 1996 г. № 28-ФЗ. Ведутся поиски наиболее рационального взаимодействия энергетической отрасли с другими отраслями народного хозяйства. Энергоемкость национального дохода в России в 1,5 раза превышает уровень США и вдвое выше, чем в странах Западной Европы. Среди экономических механизмов энергосбережения существенное значение имеет ценовая политика, обеспечивающая такое соотношение цен на энергию и другую продукцию, которое делает энергосбережение экономически выгодным.

В структуре конечного потребления энергопродуктов доля газа составляет 30%, электрической энергии — 20%. В связи с высокой долей газа в топливном балансе тепловых электростанций требуется более эффективное его использование за счет применения теплофикационных газотурбинных и парогазовых установок. Основное

© Елисеева Т. П., Маркулес А. В., 2009

направление роста энергоэффективности составляет работа с потребителями, на их долю приходятся две трети всего потенциала энергосбережения. Наиболее значимую экономию дают общепромышленные мероприятия, такие как оснащение потребителей приборами учета и контроля расхода энергоресурсов; применение регулируемого электропривода; совершенствование структуры использованных материалов. В металлургии может быть существенная экономия за счет более полного использования металлолома и вторичных энергоресурсов.

Развитие нетрадиционной энергетики и использование теплового потенциала, содержащегося в отходах, также дополняет направление экономии и бережливости. Нетрадиционная энергетика базируется на использовании возобновляемых источниках энергии и вторичных энергоресурсах и может служить альтернативой традиционной энергетике. В Западной Европе нетрадиционные источники энергии производят почти одну пятую часть от общего потребления энергии. Нетрадиционные источники энергии могут решить многие проблемы энергообеспечения, повышая при этом его надежность и обеспечивая экономию топлива. Несмотря на трудности по внедрению нетрадиционной энергетики, по оценкам экспертов ООН, удельный вес в общем объеме производства энергии к 2010 г. будет составлять до 5%, а к 2050 году — до 50%. Также актуальны перспективы развития атомной энергетики.

В современных условиях энергетика — это сложная совокупность больших, непрерывно развивающихся производственных систем, объединенных по признаку однородности экономического назначения производственного продукта — электроэнергии. Производство энергии и доведение ее до потребителей включает в себя следующие технологические циклы: производство электрической и тепловой энергии; передача электроэнергии по высоковольтным линиям напряжением 220 КВт и выше, а также по линиям межгосударственного значения; передача и распределение электроэнергии напряжением 110 КВт и ниже; передача и распределение тепловой энергии.

Важнейший показатель экономической деятельности предприятия — прибыль, зависит, в основном, от цены продукции и затрат на ее производство. Себестоимость продукции определяет денежное выражение текущих затрат на ее производство и реализацию. Метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции — это совокупность приемов по сбору, группировке и учету информации о производственных затратах и исчислению фактической и плановой себестоимости продукции. Учет затрат на производство организуется на местах их возникновения.

Объектом калькулирования в энергетике являются: для электростанций — себестоимость производства электрической и тепловой энергии; для электрических, и тепловых сетей — себестоимость передачи и распределения энергии; для производственных объединении энергетики и электрификации — себестоимость полезно отпущенной потребителям электрической и тепловой энергии. Калькуляционными единицами является производственная себестоимость 1 КВт·ч., отпущенного с шин электростанции, и 1 Гкал, отпущенной с коллекторов электростанции. Для организации учета затрат на производство предприятие может применять: бесполуфабрикатный вариант — т. е. в учете не отражается себестоимость полуфабрикатов собственного производства; полуфабрикатный вариант — с отражением себестоимости в системе счетов бухгалтерского учета при передаче полуфабрикатов своего производства из одного подразделения в другое.

В странах с рыночной экономикой используется система учета затрат с разработкой норм-стандартов, составлением стандартных калькуляций до начала производства и учетом фактических затрат с выделением отклонений от стандартов, получивших название «стандарт-кост» (*standard cost*). «Стандарт» — количество необходимых для производства единицы продукции материальных и трудовых затрат или исчисленные материальные и трудовые затраты на производство единицы продукции, работ и услуг; «кост» — денежное выражение производственных затрат на изготовление единицы продукции. Эта система, как правило, трактуется как инструмент контроля регулирования прямых издержек на производство. К достоинствам данной системы можно отнести: обеспечение информации об ожидаемых затратах на производство и реализацию изделий; установление цены на основе заранее исчисленной себестоимости продукции; составление отчета о доходах и расходах с выделением отклонений от нормативов и причинах их возникновения.

Основной задачей планирования себестоимости в энергетике является определение экономически обоснованной величины затрат на производство, передачу и распределение электрической и тепловой энергии при рациональном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов для сопоставления затрат и результатов, установления обоснованного уровня тарифов на эти виды энергии, регулируемого государством.

План по себестоимости энергии разрабатывается на основе прогрессивных, технически обоснованных и соответствующих современному уровню техники и организации энергетического производства норм использования энергетических мощностей электростанций и сетей, удельных расходов топлива на единицу отпускаемой продукции, материальных и трудовых затрат, наиболее рационального распределения нагрузок между энергопредприятиями, упрощения структуры управления.

Планирование себестоимости энергии заключается в расчете оптимального уровня затрат, выраженных в денежной форме, необходимых для производства, передачи и распределения электрической и тепловой энергии. Планированию себестоимости должен предшествовать тщательный и всесторонний анализ сложившегося уровня затрат, который выявляет степень воздействия основных технико-экономических факторов на себестоимость продукции базисного периода. Себестоимость энергии планируется при разработке перспективных и текущих (годовых или квартальных) планов производственных объединений энергетики и их структурных единиц. Годовые планы по себестоимости энергии составляются, как правило, с разбивкой по кварталам и месяцам.

При планировании себестоимости энергии используется нормативно-балансовый метод, который базируется на применении прогрессивных технически и экономически обоснованных норм и нормативов использования всех ресурсов производства. Суть данного метода заключается в составлении балансов потребности и распределения по циклам энергетического производства (выработка, передача и распределение) всех материальных, трудовых и денежных ресурсов, необходимых для производства энергии. Этот метод обеспечивает полную увязку плана по себестоимости с прогнозом социально-экономического развития отрасли и планом развития предприятия.

В современных условиях для эффективного функционирования и развития оптовых рынков электроэнергии и мощности в сочетании с рациональным развитием территориальных энергосистем в составе ЕЭС и ОЭС России необходимо оптимальное проведение тарифной политики, а также совершенствование методов и механизмов,

стимулирующих привлечение инвестиций в развитие электроэнергетики. Осуществление инвестиционных проектов в электроэнергетике предполагает бизнес-планирование.

Формирование стратегии бизнес-процессов в электроэнергетике осуществляется в диапазоне таких тенденций, как глобализация, сервисизация и информатизация экономики, оказывающих существенное влияние на экономическую активность субъектов рынка. Эти тенденции определяют необходимость и возможность формирования стратегии в управлении бизнес-процессами, устанавливают требования в отношении процедур и правил формирования, функционирования и оптимизации стратегического бизнес-планирования в электроэнергетике.

Основными принципами энергосберегающей политики на макро-, мезо— и микроуровнях являются: приоритет эффективного использования энергетических ресурсов; осуществление государственного надзора за эффективным их использованием; обязательность учета юридическими лицами производимых или расходуемых ими энергетических ресурсов, а также учета физическими лицами получаемых энергетических ресурсов; включение в государственные стандарты на оборудование, материалы и конструкции, транспортные средства показателей их энергоэффективности; сертификация топливо-, энергопотребляющего, энергосберегающего и диагностического оборудования, материалов, конструкций, транспортных средств, а также энергетических ресурсов; сочетание интересов потребителей, поставщиков и производителей энергетических ресурсов; заинтересованность юридических лиц — производителей и поставщиков энергетических ресурсов в рациональном использовании энергетических ресурсов.

Алгоритм расчета определения стоимости электрической энергии (мощности), поставляемой покупателям на розничном рынке по регулируемым ценам (тарифам), представляется следующей формулой:

$$\beta = \frac{V_{РД}^{ГП} + \sum_{g} V_{рег,g}^{крун} + \sum_{g} V_{рег,g}^{мелк} + V_{сбыт} - V_{нас}^{ГП} - \sum_{j} V_{нас,j}^{пост} - \sum_{k} V_{нас,k}^{пост} - \sum_{m} V_{нас,m}^{пост}}{\sum_{j}\left(V_{j}^{дог} - V_{нас,j}^{пост}\right) + \sum_{k}\left(V_{k}^{исх} - V_{нас,k}^{пост}\right) + \sum_{m}\left(V_{m}^{факт} - V_{нас,m}^{пост}\right) + \sum_{n} V_{n}^{потери}},$$

Условные обозначения:

β — коэффициент распределения электроэнергии;

$V_{РД}^{ГП}$ — объем электрической энергии, приобретенный ГП на оптовом рынке по регулируемым договорам, за вычетом: объема электроэнергии, необходимого для компенсации потерь электрической энергии в электрических сетях, объемов, определяемых, как $DV_{j}^{рег}$; $V_{1}^{рег}$; $V_{дол2}^{рег}$;

$V_{рег,g}^{крун}$ (млн кВт • ч) — объем электрической энергии, приобретенный у g-го производителя электрической энергии, установленная мощность генерирующего оборудования которого соответствует количественным характеристикам, предъявляемым к участникам оптового рынка, по регулируемым ценам;

$V_{рег,g}^{мелк}$ — объем энергии, приобретенный ГП у g-того производителя, установленная мощность генерирующего оборудования которого не соответствует количественным характеристикам, предъявляемым к участникам оптового рынка (мелкий производитель);

$V_{сбыт}$ — объем электрической энергии, приобретенный по регулируемым тарифам;

$V_{нас}^{ГП}$ — объем энергии для населения (при этом $V_{нас}^{ГП}$ не включает объемы, поставленные населению покупателями, $V_{нас,j}^{пост}$, $V_{нас,k}^{пост}$, $V_{нас,m}^{пост}$ — объем мощности, фактически поставленный населению покупателями);

$V_{j}^{дог}$ — договорный объем поставки электрической энергии j-му покупателю, в точках поставки на розничном рынке только часть своего фактического потребления энергии, а остальной объем приобретается непосредственно на оптовом рынке (млн кВт • ч);

$V_{k}^{исх}$ — объем электрической энергии, фактически поставленный k-му покупателю, присоединенная мощность энергопринимающих устройств которого превышает 750 кВА, в соответствующем расчетном периоде;

$V_{m}^{факт}$ — объем мощности, фактически поставленный прочему, m-му покупателю;

$V_{n}^{потери}$ — объем фактических потерь электрической энергии в сетях n-й организации (млн кВт • ч).

Свыше одной трети всех потребляемых в стране ресурсов расходуется нерационально, что приводит к неэффективным затратам на их добычу. Энергосберегающая политика государства формируется на основе федеральных и региональных программ в области энергоснабжения. Стратегическое планирование затрат на производство в муниципальных и территориальных топливно-энергетических системах и комплексах способствует освоению современных технологий производства и энергоснабжжения, непрерывному их совершенствованию, в том числе и для нетрадиционных энергетических источников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Президента Российской Федерации «Об энергоснабжении» от 3 апреля 1996 г. № 28-ФЗ.
2. *Абрегова М.К., Тхамокова С.М., Урусова М.И.* Организация учета затрат и результатов по системе «Директ-костинг» // Экономический вестник РГУ. 2008. № 1. (ч. 2).
3. *Белонин М.Д., Назаров В.И.* Состояние и геолого-экономическая оценка нефтяных ресурсов мира и России // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2001. № 5.
4. *Богатырев Л.А., Ермашкевич В.Н.* и др. Состояние и перспективы развития экономики России и Республики Беларусь в рамках Союзного государства. Екатеринбург. 2001.
5. *Гусева Л.И.* Анализ затрат и результатов по центрам ответственности. 2005. № 1.
6. *Либерман И.А.* Управление затратами. М.: ИТК Дашков и К, 2006.
7. *Мишук Е.С., Падалко Л.П.* Цены на энергию и инвестиционные ресурсы энергосистемы // Известия вузов и энергетических объединений СНГ. Энергетика. 2001. № 6.
8. *Семенов В.А.* Перспективы роста производства электроэнергии в мире// Энергетик. 2000. № 3.
9. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования — центра субъекта Российской Федерации / под ред. П.В. Акинина. Ставрополь, 2006.
10. *Тришин Е.П., Окороков В.Р.* Региональный энергетический рынок. СПб, 2001.

СТРОИТЕЛЬСТВО КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ НА ПРИНЦИПАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

В.Г. ПОЛЯКОВ

Волгоградский государственный
архитектурно-строительный университет,
кандидат экономических наук,
заслуженный строитель РФ, заведующий кафедрой
e-mail: invest@volganet.ru

И.Ю. ЗУБКОВА

Волгоградский государственный
архитектурно-строительный университет,
кандидат технических наук, доцент
e-mail: zubkova@volganet.ru

Статья посвящена вопросам стратегического управления региональным развитием в целях создания динамично развивающейся и конкурентоспособной экономики за счет эффективного использования потенциала территорий.

Ключевые слова: стратегия регионального развития; инвестиционная политика; крупные промышленные комплексы; государственно-частное партнерство; зоны опережающего развития; конкурентоспособность экономики.

Коды классификатора JEL: R11, R13.

Основные приоритеты экономической политики в рамках концепции социально-экономического развития России до 2020 г., направленные на решение главной стратегической задачи страны — создание конкурентоспособной экономики, основанной на межотраслевом сотрудничестве производителей как субъектов народнохозяйственного пространства, в частности, включают:

— совершенствование государственного регулирования экономикой;
— улучшение состояния окружающей среды и повышение экологических стандартов;
— расширение интеграции обрабатывающих отраслей в мировую экономику на основе их встраивания в глобальные цепочки производства добавленной стоимости;
— содействие развитию экологически чистых производств.

При этом, ориентируясь на первый из вышеуказанных приоритетов, необходимо разрабатывать и внедрять новые инструменты государственного регулирования экономики практически во всех сферах человеческой деятельности, обеспечивающих взаимодействие власти и бизнеса на принципах сотрудничества, реализуя функции властных структур, конечной целью которых является стимулирование бизнеса на выполнение комплекса задач как экономического развития, так и социальной ответственности, соблюдая при этом баланс интересов государства и бизнес-структур.

Конкурентоспособность экономики страны должна определяться достаточным научно-техническим уровнем выпускаемой продукции и объемом «инвестиций в особо чувствительные сферы» [8]. Для регионов России это означает необходимость усиления диверсификации и повышения инвестиционного потенциала производства и его инфраструктуры в целях повышения конкурентоспособности региональной экономики, рассматривая ее как способность субъектов экономической деятельности в условиях глобальной экономики вести успешную борьбу за рынки и ресурсы, опираясь на имеющиеся преимущества и обеспечивая совместно с органами государственной власти всех уровней реализацию долгосрочных целей общества, поставленных региональными стратегиями социально-экономического развития.

Концепцию конкурентоспособности региона можно сформулировать как повышение роли интенсивных факторов, таких как инновации, развитие новых отраслей и форм управления, формирование устойчивых конкурентных преимуществ на базе имеющихся в регионе ресурсов.

В частности, для дальнейшего развития Волгоградской области, хозяйственный профиль которой определяется высокоразвитой промышленностью, сельским хозяйством, а также значительным потенциалом минерально-сырьевой базы [9], в рамках повышения национальной конкурентоспособности необходимо направить усилия на развитие основных «точек роста» региональной экономики по следующим стратегическим направлениям:

- освоение и глубокая переработка природно-сырьевых ресурсов (строительство крупных промышленных комплексов по добыче и глубокой переработке минерального сырья: калийных руд, бишофита, цементного сырья, уникальные месторождения которых расположены на территории области);
- переработка продукции агропромышленного комплекса (строительство предприятий по переработке собираемых в области высоких урожаев зерна, подсолнечника, овощей и выпуска готовой продукции с высокой долей добавленной стоимости, строительство животноводческих комплексов полного цикла с использованием инновационных технологий).

© Поляков В. Г., Зубкова И. Ю., 2009

- развитие инженерной и транспортной инфраструктуры (строительство и реконструкция автомобильных дорог, проведение комплексной модернизации автодорожной сети, направленные на сокращение времени сообщения между регионами, сокращение транспортных расходов до с 30–40 до 6–10%).

Реализация подобных капиталоемких проектов, безусловно, сдерживается ограниченностью ресурсов и резервов, тем более в условиях продолжающегося экономического кризиса. Усилия правительств большинства государств направлены на поиск эффективных «оперативных» решений, позволяющих минимизировать последствия кризиса, однако, на наш взгляд, необходима переориентация экономической политики на меры, направленные на его преодоление, создающим стимулы к выходу на новые рынки, расширению производства и созданию новых рабочих мест.

При этом ставшие в последние 20–25 лет популярными и положенными в основу государственной политики большинства стран мира идеи монетаризма в современной ситуации глобального финансового кризиса не предлагают реальных путей выхода. Уместно вспомнить сегодня концепцию Дж.М. Кейнса, в которой доказано, что государство может и зачастую должно оказывать влияние на рыночные механизмы экономики и имеет для этого определенные инструменты такого воздействия. К последним относятся и инструменты государственно-частного партнерства (ГЧП). Эта система сложилась в результате эволюционного движения своеобразной группы социально-экономических отношений в направлении создания института, заключающего в себе совокупность инструментов, методов и форм сотрудничества хозяйствующих систем и государства.

Как всякая социально-экономическая система, она включает прежде всего механизм целеполагания, выражающийся в приобретении внутренних и внешних императивов к выполнению цели и подцелей системы, инструментов текущего управления всеми видами деятельности по реализации цели и контроля за результатами.

Институт ГЧП многофункционален, в каждой стране имеет свою специфику, отражающую как национальные, так и региональные разнообразие и особенности в таких аспектах жизнедеятельности населения, как конкретные и актуальные для данной страны (региона) задачи, требующие неукоснительного решения на разных этапах процесса развития, выявления своих и общих противоречий и адаптированных к окружающим изменениям инструментов разрешения противоречий, свойственных системам разного уровня организации, тенденций и закономерностей развития.

Поэтому актуальнейшей проблемой науки и практики является разработка и реализация специфических инструментов регулирования, для того чтобы избежать негативных последствий еще на стадии становления предприятий, организуемых по принципу ГЧП, ввести в правовые рамки и извлечь как можно в большей степени полезного из этих отношений, выявить условия действенности инструментов регулирования последних и возможного стимулирования проявления системы социальной ответственности, достижения баланса в реализации интересов субъектов, функционирующих на принципах государственно-частного сотрудничества (ГЧС); развития бизнес-структур, в которых формируется добавочная стоимость продукта, обеспечивать доступ малых и средних предприятий к ресурсам, формирующимся вокруг бизнес-центра, в роли которого могут выступать государственно-частные компании (в рамках кластера или формированиях с более тесными интегральными связями).

Научные положения, основой которых явилось изучение мирового опыта ГЧП, прогрессивного движения экономической мысли, современных реалий в освоении данной формы сотрудничества, убеждают, что ГЧП особенно активно проявляет свои позитивные свойства в период кризиса, так как государство помогает «выжить» и накопить потенциал развития для выхода из кризисной ситуации, а не обанкротиться и разрушиться.

Актуальна для текущего периода и ближней перспективы разработка перспективных направлений, и, в первую очередь тех, где формируется добавочная стоимость. Очевидно, что, чтобы достичь целей ГЧС, важно сформулировать всесторонне обоснованную политику развития со становлением необходимых институтов ее реализации (господдержкой, определением рациональных границ налогового пресса на бизнес, субсидированием компенсаций по банковским процентным ставкам, увеличением доступа к кредитно-финансовым и другим ресурсам и т. п.).

Государственно-частное партнерство — относительно новое для России в ее новой истории направление формирования системы отношений между властью и бизнесом. Неоднозначность складывающихся мнений базируется на осознании того, что эта, так называемая «новая технология развития экономики» (так позиционирует себя ГЧП) строится почти на личных отношениях между губернатором, министром, вице-премьером и т. п., на их авторитете и действиях. Такие отношения, как показывает, увы, не единичный опыт, допускают коррупционные и монополистические риски. Поэтому актуальнейшей проблемой, стоящей перед наукой, является выработка принципов, эффективных форм и направлений, правовой основы, позволяющей защитить бизнес, население страны и государство, интересы которого заключены в решении социальных задач. Достижение согласованности действий, баланса интересов в реализациях социально значимых проектов на принципах ГЧП особенно важно в настоящее время, когда это явление не только уже имеет место быть в реалиях экономической жизни страны, но и поступательно развивается на основе повышения внимания структур органов государственной власти и бизнеса, начавшего серьезно страдать от сужения доступа к ресурсам, преимущественно финансовым.

В этом направлении Правительством РФ предпринимаются довольно масштабные, усиливающиеся в последние два года меры: уже в программе социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу ГЧП уделяется повышенное внимание, особенно при реализации проектов в таких отраслях, где государство, осуществляя социальные функции, не может не стремиться к некоторому, но достаточно активному присутствию в определенных сферах деятельности, особенно в тех, что связаны с прямой ответственностью государства за результаты работы.

Именно здесь необходим государственный контроль, финансовая поддержка, обеспечение расширения доступа к ресурсам территорий. Разработанная Министерством регионального развития Российской Федерации Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. определяет

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

развитие отдельных субъектов на основе комплексного анализа их потенциала, выделяя в каждом регионе исторически сложившиеся и естественно-природные территории, формирующие основной вклад в устойчивое развитие экономики региона — зоны опережающего развития, формирование которых позволяет наиболее точно и системно прогнозировать основные направления социально-экономического развития региона и, исходя из этого, планировать рациональное размещение государственной и муниципальной инфраструктуры, а также эффективные меры регулирования, призванные обеспечить создание благоприятных условий для реализации потенциала развития территорий, например, софинасирование объектов инженерной и социальной инфраструктуры, строительство которых предполагается вести на принципах государственно-частного партнерства в составе комплексных инвестиционных проектов [3].

В этой связи основная задача власти на уровне субъекта Российской Федерации — разработать стратегию регионального развития, предложить бизнесу направления или конкретные проекты для инвестирования и создать благоприятные условия для взаимовыгодных отношений, например, устранив инфраструктурные ограничения и разработав реально работающие механизмы предоставления государственных гарантий и налогового льготирования.

В условиях глобализации источником конкурентоспособности регионов и, как следствие, их экономической безопасности, становится эффективное использование региональных ресурсов и учет местных особенностей [6]. В настоящее время перспективным представляется развитие приоритетных региональных кластеров, которые необходимы для усиления конкурентного преимущества конечного продукта.

При этом принципиально важно не искусственное создание кластеров «сверху», а их выявление и поддержание со стороны государства и органов власти [4]. По теории промышленных кластеров М. Портера необходимо поддерживать развитие всех без исключения кластеров, потому что невозможно точно спрогнозировать темпы развития каждого из них, и политика государства, при которой помощь оказывается только кластерам с высокими темпами развития, по мнению Портера, ошибочна [7].

Кластеризация позволяет создать возможность для бизнеса и региона развиваться не по инерции, а в строго заданном и стратегически спланированном направлении, а также обеспечить конкурентоспособность определенной сферы. При разработке региональных стратегий необходимо учитывать, какие ключевые точки роста существуют в региональной системе и что могут сделать различные группы интересов для развития этих ключевых точек роста. В то же время при выявлении перспективных кластеров и планировании их развития обязательно должны быть учтены рамки региональных стратегий.

Стратегией развития Волгоградской области до 2025 г. предусматривается развитие нескольких зон опережающего развития, из которых особую значимость как определяющих точки роста на территории региона имеют следующие (по специализациям): Волгоградская агломерация, Котельниковская промышленная зона (добыча полезных ископаемых), Эльтонская зона экономического развития (добыча полезных ископаемых, лечебно-оздоровительные местности и курорты).

В зоне Волгоградской агломерации, представляющей собой территориально-экономическое объединение плотно расположенных и функционально связанных городов Волгограда и Волжского, а также прилегающих к ним муниципальных районов с интенсивными хозяйственными, транспортными, трудовыми, информационно-управленческими и рекреационными отношениями, предполагается выделить индустриальный (в рамках которого будет осуществляться модернизация существующих и строительство новых производств с увеличением доли промышленной продукции с высокой добавленной стоимостью), транспортно-логистический и туристско-рекреационный кластеры, предусмотрев интеграцию всей технологической и организационной инфраструктуры бизнеса в виде универсальной сервисной оболочки, в состав которой войдут: Инновационный центр, Агентство инвестиций и развития, Центр финансово-кредитной поддержки, Венчурный фонд, Единый информационный банк с центром электронной коммерции, Центр мониторинга, прототипирования и трансферта технологий.

Подобный подход позволяет достичь целей региональной экономической политики, в частности:

1) обеспечить наиболее эффективную с точки зрения капитализации региона интеграцию в российский и международный рынки, сосредоточивая на своей территории центры управления потоками товаров, финансов, информации и людей, центры разработки и обращения инноваций;
2) обеспечить инфраструктурную, производственно-технологическую и социально-культурную связанность территории и граничащих с ней районов, открывая доступ их населения к источникам социально-экономического роста;
3) создать емкий и разнообразный рынок труда, обеспечить трудоспособное население работой, отвечающей их квалификации и личной жизненной стратегии;
4) реализовать на территории пилотные инновационные и инвестиционные проекты и комплексные проекты социально-экономического развития, новых энергетических мощностей, крупных транспортных комплексов — портов, аэропортов, мультимодальных логистических центров и информационных узлов, и т. д.

Вместе с тем достижение поставленных целей невозможно только по траектории предшествующего развития региона и концентрации государством и частными инвесторами ресурсов в рамках одной территории, пусть и обладающей несомненно значительными резервами для роста. Представляется необходимым, принимая во внимание сырьевые доминанты, направить усилия на придание пространственного развития региональной экономике и преодоление социально-экономической ассиметрии, диверсифицируя промышленную деятельность на территории Волгоградской области за счет разработки и освоения крупных месторождений полезных ископаемых и строительства горно-обогатительных предприятий, обеспечивая при этом стабильность налоговой базы за счет появления новых крупных бюджетообразующих налогоплательщиков, создания социальной инфраструктуры и повышения качества жизни населения.

Ярчайшим примером сотрудничества государства и частного бизнеса в данном направлении является развитие Котельниковской промышленной зоны и Эльтонской зоны экономического развития. На первой террито-

рии уже реализуется крупнейший в Волгоградской области инвестиционный проект по освоению Гремячинского месторождения калийных солей и строительству горно-обогатительного комбината мощностью до 4,6 млн тонн хлористого калия в год. Объем инвестиций компании, реализующей проект, составит более 70 млрд рублей, при этом государство берет на себя обязательства финансовой поддержки при строительстве производственной и социальной инфраструктуры.

Эльтонская зона экономического развития представляет особый интерес как территория, потенциальные возможности которой позволяют эффективно развивать на первый взгляд взаимоисключающие направления: создание на базе озера Эльтон, уникального по своим бальнеологическим ресурсам, современного курортно-оздоровительного и реабилитационного комплекса межрегионального и международного значения, и освоение расположенных в пределах этой же территории месторождений калийной руды, не нарушая при этом экологический баланс особо охраняемой территории регионального значения — природного парка Эльтонский.

Безусловно, в сохранении природных ландшафтов и биоразнообразия заинтересовано, прежде всего, государство, однако без участия частного инвестора развить потенциал территории, создать для жителей рабочие места и социальную инфраструктуру не представляется возможным. На данном примере наиболее удачно демонстрируется природа ГЧП как экономического явления и процесса реализации функций государства и частного бизнеса в виде своеобразной альтернативы низкой социальной ответственности частного бизнеса и соблюдения баланса интересов (собственные, социально-общественные, исключительно государственные в области обеспечения безопасности во всех ее ипостасях), в производственной деятельности.

Таким образом, определяющими факторами, формирующими конкурентоспособность экономики региона и создающими основу устойчивого экономического роста, могут являться, как показано на примере Волгоградской области, строительство крупных промышленных комплексов, развитие их инфраструктуры, использование кластерного подхода, при условии создания комплекса институциональных условий для притока инвестиций и реализации инвестиционных проектов, в том числе эффективное использование инструментов государственно-частного партнерства,

При этом следует минимизировать риски неэффективного использования ресурсов, когда задачи социальной политики защиты безработных и создания новых рабочих мест подменяются политикой искусственного завышения спроса на неэффективную продукцию, что значительно снижает конкурентоспособность региональной экономики в целом.

В заключение авторы подчеркивают, на этапе кризиса важно определить и начать реализовывать меры, которые позволили бы перейти от защиты «наиболее уязвимых» субъектов хозяйственной деятельности к поддержке «новых локомотивов» региональной экономики, что позволит Российской Федерации в целом существенно быстрее развиваться на этапе посткризисного восстановительного роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005.
2. *Кондратьев В.* Государство и корпорации в стратегии глобальной конкурентоспособности // Международные процессы. 2006. Т. 4. № 3 (12).
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (проект). Министерство экономического развития Российской Федерации. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru. 2008.
4. *Нелюбова Н.Н.* Кластеризация как институт повышения конкурентоспособности в инновационной стратегии региона / Региональная экономика. 2007. № 10 (49).
5. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики : докл. к X Междунар. науч. конф. ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7–9 апреля 2009 г.
6. *Пилипенко И.В.* Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005.
7. *Портер М, Э.* Международная конкуренция, М.: Международные отношения, 1993.
8. *Путин В.В.* Выступление на Международном инвестиционном форуме. г. Сочи. 2008, сентябрь
9. *Шабунина И.М.* Подходы к экономической оценке природных ресурсов // Природные условия и ресурсы Волгоградской области : монография. Волгоград: Перемена, 1996. С. 242–255.

ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ И ЕЕ ДОХОДНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

Н.В. ЦАРЕВА
Северо-Осетинский государственный университет,
старший преподаватель
362015, Республика Северная Осетия-Алания,
г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

Рассматриваются проблемы региональной экономики в аспекте ее устойчивости, доходной базы, логики взаимосвязи развития экономики и бюджетов, факторов и условий приращения дополнительных доходов, эффективного расходования бюджетных средств региона.

Ключевые слова: регион; региональная экономика; доходы региона; региональный бюджет; регулирование бюджетных доходов и расходов; доходная устойчивость региона

Коды классификатора JEL: R11, R51

Доходная устойчивость региональной экономики зависит от множества факторов и в тоже время является основой формирования бюджетов. Разумеется, существует определенная логика взаимосвязи между развитием экономики регионов и их бюджетами. Во-первых, не может быть так, чтобы все доходы в экономике региона собирались в бюджеты. К этому даже не надо стремиться, но важнее понять другое — необходим нарастающий итог бюджетных доходов, в связи с ростом бюджетных потребностей, а для этого требуется создать гибкую, эластичную и адаптированную к происходящим изменениям региональную экономическую систему. Во-вторых, регионализация показателей экономики не могут быть эффективными, если будет иметь место вариант чрезмерного изъятия доходов в бюджеты, но и недостаточная мобилизация бюджетных доходов в регионах, как правило, имеет отрицательные экономические последствия.

В последние гг. основным фактором для увеличения доходов регионов является развитие бизнеса. Именно бизнес платит большую (во многих случаях) часть налогов в бюджеты, в первую очередь налог на прибыль, налог на имущество, акцизы и др. Поэтому доходы бюджета напрямую зависят от величины прибыли, получаемой бизнесом, и стоимости его имущества. Развивающийся бизнес, как правило, создает дополнительные рабочие места и тем самым способствует увеличению поступлений в бюджет подоходного налога и т. д. В этой связи в регионах необходимо полнее учитывать требования создания условий для развития бизнеса, и это включает в себя: подготовку территорий для нового строительства, создание производственной и социальной инфраструктуры (строительство дорог, линий электропередач, подготовка кадров,улучшение медицинского обслуживания), снижение бюрократических препятствий для соответствующих необходимых согласований, предоставление гарантии для получения кредитов, в том числе и инвестиционного налогового кредита.

Экономическая практика увеличения доходов в регионе может осуществляться по двум направлениям:

- интенсивному, за счет расширения развития деятельности региональных компаний, путем создания условий для их бизнеса;
- экстенсивному, за счет привлечения в регион крупных компаний из других регионов. При этом следует полнее учитывать, что, экстенсивный способ увеличения доходной части бюджета региона сводится к привлечению прямых инвестиций (открытие новых производств), в том числе и иностранных. В этих целях региональные власти могут использовать механизм предоставления бизнесу обоснованных льгот и привилегий.

Учитывая большую дифференциацию регионов по уровню экономического развития и бюджетной обеспеченности, актуализируется проблема стимулирования регионов к более полному использованию собственных доходных источников и достижению финансовой самодостаточности, что целесообразно осуществить на основе применения дополнительных мер в рамках дальнейшего реформирования системы межбюджетных отношений. С этой целью положительным решением будет, если финансирование Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации (ФФПР) осуществлять не через выделение средств из федерального бюджета, а через установление доли НДС, повышенной доли налога на прибыль и налога на доходы с физических лиц, которые подлежат зачислению в региональный бюджет в счет ФФПР. Указанные доли могли бы быть закрепленными на несколько лет и не подлежащими частому пересмотру независимо от результатов хозяйственной деятельности. Таким образом, регион получит максимальный стимул для развития собственной доходной базы, в том числе и налоговой. Одновременно будут серьезно ограничены встречные финансовые потоки между центром и регионами. К сожалению, расширением доходной базы бюджетов большинства регионов органы государственного управления недостаточно озабочены, о чем свидетельствует мнение многих специалистов [5].

На наш взгляд, имеет важное значение тот факт, что в ходе финансового кризиса активизировалось исследование проблем экономических возможностей регионов и вопросов роли региональных, а также местных бюджетов в развитии своих территории. Методы регулирования доходной обеспеченности бюджетов регионов стали в значительно большей степени увязываться с анализом их экономического и финансового состояния. Одновременно долгосрочные и стратегические аспекты бюджетного регулирования приобрели не только новое звучание, но и смысл, и это стало реально воплощаться в содержание среднесрочных программ социально-экономического развития регионов, стало определять ключевые направления деятельности органов государ-

© Царева Н. В., 2009

ственного управления, в целом бизнес-сообщества и его отдельных образований. Ряд специалистов предупреждает, что в ближайшие гг. бурного роста экономики регионов не будет, хотя бизнес (естественно, его представители) стал проявлять больший интерес к перспективным инвестиционным проектам, на основе анализа их эффективности и определения возможностей их использования в качестве модернизационной составляющей экономического развития [1].

В целях активизации экономической деятельности регионов и наращивания их собственных доходов общепризнанным также становится тот факт, что на федеральном и региональном уровнях целесообразны не только принимаемые законы поправочного или изменяющие ранее принятые законодательные акты, а долговременного (постоянного) действия. На наш взгляд, подобные законодательные инициативы были бы более эффективными не только для федерального уровня, но и в особенности, для регионального и местного. Региональные и местные бюджеты нуждаются в законах, которые бы укрепляли бюджетную устойчивость, создавали условия наращивания доходного бюджетного потенциала в меру тех нагрузок, которые «ложатся» бременем на них. Отметим в данном контексте, что только в пределах с 2007 по 2008 гг. расходные обязательства региональных и местных бюджетов выросли триллионами (примерно на 20–30%). Такой процесс обусловливает необходимость длительной экономической и бюджетной перспективы, направленной на поиск и мобилизацию новых доходных источников, укрепление доходной базы регионов и местных территорий. Если в условиях кризиса мобилизация дополнительных доходов бюджетов идет не на увеличение расходных обязательств и это оправдано, то в стратегическом плане задачи формирующихся доходов бюджетов складываются с точностью до наоборот. Доходная устойчивость, как и результат нарастающих доходов, является потенциал образующий основой развития региональных и местных бюджетов.

Важнейшим условием достижения долгосрочных и стратегических целей регионов является реализация неуклонного роста бюджетной обеспеченности бюджетополучателей, способность решать на постоянной возрастающей доходной отдаче вновь возникающие задачи, а мера адаптированности к ним (этим задачам) становится условием успешного и устойчивого развития экономики региона. Именно в этом ключе возникает необходимость совершенствования формирования и эффективного использования средств региональных бюджетов.

С позиций обеспечения большей экономической активизации регионов и роста их собственных доходов, о чем говорил в своем Бюджетном Послании Президент РФ Д.А. Медведев [3], важно учитывать следующие факторы и условия. В настоящее время около 100 различных трансфертов предоставляется бюджетам субъектов Российской Федерации. Что касается дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, то они остаются в федеральном бюджете, но методы их формирования и распределения должны оптимизироваться и совершенствоваться.

В усилиях по развитию межбюджетных отношений, в аспекте их «регионализации» (больший акцент на региональной тематике) пока не удается добиться заметных успехов. Вместе с тем необходимо установление норм, которые бы позволяли постепенно повысить уровень бюджетной эффективности, в том числе и в расходовании средств. Иначе, поляризация в бюджетной доходной обеспеченности регионов будет продолжаться, что создаст масштабные социально-экономические проблемы. К тому же разрыв между наиболее обеспеченными и наименее обеспеченными регионами будет усиливаться, даже несмотря на рост общих доходов. Преодоление существующей дифференциации в бюджетной обеспеченности (доходами и расходами) — задача не одного года, но в тенденции разрешимая. Ныне же, как показывает практика, из 3765 млрд рублей доходов региональных бюджетов в 2006 г. почти 40% было сконцентрировано в 10 регионах, а 58% прироста доходов приходилось на 20 регионов — доноров. Этому способствовали и межбюджетные трансферты из федерального бюджета. За 2007–2008 гг. доходы региональных бюджетов от не связанных с выравниванием межбюджетных трансфертов увеличиваются более высокими темпами, чем дотации из Федерального фонда поддержки регионов, призванные решать проблему выравнивания возможностей регионов в реализации собственных доходов и полномочий. Так, за 2007 г. рост межбюджетных трансфертов, не связанных с выравниванием бюджетной обеспеченности, составил 44% а Фонда федеральной поддержки регионов — на 20%. В 2008 г. эти цифры составили соответственно 22% и 14%. Из 180 млрд рублей на инвестиционные расходы, которые направлялись в субъекты РФ, 30% в 2007 г. получили регионы-доноры. Разница между 10 субъектами РФ, имеющими наименьший уровень бюджетной обеспеченности, и 10 — с ее наивысшим уровнем в 2006 г. составляла 10 раз, в 2007 г.— увеличилась до 13 раз, а в 2008 г. — 9 раз [2].

Представляет определенный научный и практический интерес сложившаяся динамика расходов республиканского бюджета РСО — Алания в период с 2006 по 2008 гг. Так, например, расходы республиканского бюджета на 2006 г. были предусмотрены в объеме 10 017 798 тыс. рублей, исполнены в сумме 9842840 тыс. рублей, или на 98,3%. По финансированию расходов республиканский бюджет 2007 г. был исполнен в сумме 13 543 885 тыс. рублей, это 98,4% от уточненной бюджетной росписи и на 3 611 546 тыс. больше, чем в 2006 г. Расходы в 2008 г. были запланированы в сумме 21 924650 тыс. рублей, что на 8 257183 тыс. или на больше плана 2007 г. и на 11 906 852 больше плана 2006 г. [4].

В нынешней ситуации, когда, например, в РСО — Алания существует крайняя несбалансированность развития отраслей народного хозяйства, доходность разных сфер колеблется в показателях от 1 до 10 раз, а разность собственной доходной базы не уменьшается, возникает острая необходимость анализа доходов и расходов с оценкой их основных параметров во взаимообусловленности. Данный вывод, безусловно, не ограничивается одним регионом, а является характерным для большинства из них.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гурова Т., Тальская М.* Бурного восстановления не будет / Эксперт. 2009. № 38. С. 54–60.
2. Данные Минфина РФ, www.minfin.ru.
3. *Медведев Д.А.* Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010–2012 гг. // Финансы. 2009. № 6. С. 5.
4. Расчеты автора по данным Минфина РСО — Алания, www.mfrno-a.ru.
5. *Степашин С.* В долгу у самих себя // Российская газета www.rg.ru, 2009, 8 октября

ОСОБЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРИЗАЦИИ В «ЭКОНОМИКЕ ПРОСТРАНСТВА»

С.А. ЧЕРНЯВСКАЯ
Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградского государственного университета,
кандидат экономических наук, доцент
e-mail : nadi3110@mail.ru

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, 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.

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 суще-

© Чернявская С. А., 2009

ствуют 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 гг. 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, т. е., 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 XV–XVШ 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.

РОЛЬ МИГРАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ ЦЕЛЕЙ ДОЛГОСРОЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Д.М. ДАХКИЛЬГОВА
Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем ЮФУ,
соискатель
e-mail: isep@rsu.ru

Показано, что миграции приобретают приоритетную роль в экономическом развитии регионов России.

Ключевые слова: регион; миграция; экономическое развитие.

Коды классификатора JEL: R11, R 58.

Сегодня трудовая миграция (основной поток миграции, непосредственно сказывающийся на экономической динамике регионов России) составляет важное и необходимое условие дальнейшего развития российской экономики. Основанием такого вывода (с учетом данных о катастрофическом убывании трудоспособного населения РФ в ближайшей перспективе) является тот факт, что для полного возмещения естественных потерь трудоресурсного потенциала России в предстоящие два десятилетия требуется более 25 млн иммигрантов. Причем речь идет о чистой миграции — разнице между количеством прибывших и выбывших. Как следствие, входящий поток должен быть еще больше. Такой объем въездной миграции не может быть обеспечен даже при самой активной и либеральной миграционной политике. Тем не менее, приоритет наращивания миграционного потока в РФ служит, на наш взгляд, важным условием долгосрочного развития российской экономики. Реализация такого приоритета требует переориентации миграционной политики страны: если в первой половине и в середине 1990-х гг. таковая была направлена на регулирование вынужденной миграции, затем — на миграционный контроль и ограничение въезда в страну, то теперь ее стержнем должна стать иммиграция. Перспективная миграционная политика России — это, прежде всего, иммиграционная политика. От того, насколько страна справится с задачей привлечения необходимого количества иммигрантов, зависят темпы ее экономического развития, уровень жизни населения, социальный климат, региональные пропорции развития, размеры страны и ее целостность [1].

Важным внешним фактором развития ситуации является и становление глобальной конкуренции за миграционные потоки. Рынки труда фактически стали глобальными, и эта тенденция подкрепляется глобализацией системы высшего образования [4]. Однако позиции России здесь недостаточно сильны. Сегодня от труда мигрантов на 7–10% зависят европейские экономики, причем, например, в Люксембурге соответствующая доля составляет 50% [2]. Как следствие, на мировом рынке разворачивается конкуренция за привлечение рабочей силы. США и ЕС планируют привлечение иммигрантов в размере до 1 млн человек в г. до 2050 г. Даже на пространстве СНГ у РФ появляются конкуренты: так, из Узбекистана в Казахстан приезжает в г. около 200–300 тыс. рабочих [2]. Приоритет наращивания числа привлеченных мигрантов в РФ подкрепляется сложившимися направлениями потоков мигрантов в СНГ: в Киргизии, Армении и Молдавии каждая третья семья зависит от заработков своих родственников в РФ. В Молдавии и Таджикистане переводы мигрантов составляют 25% и 20% ВВП. В Азербайджане соответствующие переводы достигают 2,5 млрд рублей, что вдвое больше иностранных инвестиций в страну. Осознание важности фактора миграции для регионального развития РФ было обозначено, в частности, в **Целях миграционной политики до 2010 г.** [3] Как следует из документа, главным направлением миграционной политики России уже в начале 2000-х гг. должно было стать не ограничение иммиграции и другие охранительные мероприятия, а обеспечение интеграции мигрантов в российский социум и воспитание толерантности к мигрантам. В контексте стратегических приоритетов о**сновными направлениями миграционной политики признавались обеспечение свободы передвижения,** создание благоприятных условий для репатриации и регулирования миграции из стран СНГ, помощь беженцам и вынужденным переселенцам, регулирование иммиграции из дальнего зарубежья.

Приоритет наращивания миграционного потока в РФ детализируется отдельными направлениями миграционной политики. Полагаем возможной детализацию целей реализации потенциала миграционного фактора по уровням (национальный, региональный), по направлениям миграции (въезд, выезд, внутренние потоки), а также с учетом качественного различия регионов, в частности наличия депрессивных регионов, которые в свою очередь также неоднородны по своему отношению к миграции.

Ситуация последних лет характеризуется значительным развитием как внутренней, так и внешней (из-за пределов страны) трудовой миграции, однако эффект такой миграции существенно ограничен ввиду низкого уровня легальности труда. Причем проблема двояка: это не только нарушение закона мигрантами, но и наличие усложненной системы норм легализации и оформления труда, которая прямо противоречит объективным потребностям РФ в привлечении трудовой силы, ее перераспределении между регионами.

Как следствие обеих причин (потоки и качество институтов), по экспертным оценкам, законная трудовая миграция не превышает 15% от реального числа работников-мигрантов. В этой связи актуальной следует признать работу ФМС РФ по легализации мигрантов. Отметим вместе с тем важность селекции миграционного потока. Несмотря на желательность для России максимального привлечения трудовых мигрантов, оправданно регулирование потока с учетом целей модернизации структуры экономики, исходя из прогнозов и желательных сценариев развития последней. Речь здесь может идти об инструменте иммиграционной квоты, которая может быть распределена в определенной пропорции между различными категориями иммигрантов. Например, в США в 1995 г. было принято следующее распределение иммиграционной квоты: 71% — родственники граждан США, 20% — специалисты, в которых нуждаются США, и 9% — прочие группы иммигрантов. Новый закон об иммигра-

© Дахкильгова Д. М., 2009

ции, принятый в США в 1996 г., существенно расширил размеры квоты для иммигрантов, но и ужесточил требования к их качественным характеристикам.

Качественный состав трудящихся-иммигрантов регулируется в принимающих странах путем использования различных методов (в целях определения групп иммигрантов, для которых предусмотрены преференции, в части первоочередного получения въездной визы). О высоких требованиях к качеству прибывающей рабочей силы свидетельствует необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании или профессиональной подготовке, а также имеющегося опыта работы по специальности. Возрастной ценз является одним из распространенных критериев отбора иммигрантов. Шансы получить разрешение на въезд в страну выше у более молодых претендентов. Национальность иммигранта является качественным признаком, дифференцированным в зависимости от национального состава принимающей страны и учитываемым для обеспечения, например, в США национального равновесия.

Селективность миграционной политики стран-импортеров, к каковым относится РФ, как правило, выражается в предоставлении льгот отдельным категориям мигрантов с целью их привлечения в страну. Так, приоритетным правом получения разрешения на иммиграцию пользуются бизнесмены, предполагающие открыть дело в стране пребывания.

Характеризуя ресурсы реализации озвученных приоритетов, мы предлагаем характеризовать таковые по нескольким направлениям. Первым и наиболее существенным ресурсом достижения целей миграционной политики в условиях трудодефицитности как РФ в целом, так и большей части ее регионов является демографический потенциал, который может быть преобразован в миграционный приток, причем речь — преимущественно о внешней миграции. Важно отметить, что 2005–2007 гг. — последние годы, когда Россия могла обходиться собственными трудовыми ресурсами. Ситуацию дефицита рабочей силы чуть смягчил экономический кризис 2008–2009 гг., когда в стране прошла волна увольнений, однако он не изменил долгосрочных перспектив и потребностей рынка труда страны. Вместе с тем ресурсы именно данной категории — наиболее проблемная категория. По мнению Ж. Зайончковской, если внутренний миграционный переток в РФ будет оставаться на уровне 2003 г., даже с учетом того, что часть мигрантов не учитывается, потенциальный поток мигрантов иссякнет, и к 2015 г. его будет достаточно только для удовлетворения потребностей в трудовых ресурсах Москвы и Московской области, даже на Петербург мигрантов уже не хватит [3].

Второй тип ресурсов — экономический — может быть понят двояко. Первая и самая важная его ипостась — экономические ресурсы РФ в привлечении мигрантов. Россия является сырьевым экспортером, который получает валютную выручку — главный источник развития инфраструктуры и производственных мощностей, но также — и привлечение работников для реализации этих задач. Второй аспект экономических ресурсов реализации потенциала миграционного фактора в РФ — затраты на обустройство мигрантов. Однако, полагаем, данный ресурс не составляет проблемы по двум причинам: поток беженцев и вынужденных переселенцев в Россию значительно сократился и российский бюджет даже в условиях кризиса может выдерживать небольшую нагрузку по экономической поддержке незначительного потока такого рода лиц. Вторая же часть потока — трудовые мигранты — в значительной мере самостоятельно или в контакте с работодателями обеспечивают себя работой, и в этом смысле не требуется специальных затрат на обеспечение их занятости. Однако здесь имеет место стык двух типов ресурсов обеспечения использования миграционного фактора — экономических и институционально-законодательных, в связи с чем третьей важной категорией ресурсов можно назвать именно институциональное поле.

Наиболее общим ресурсом, который существенно усилил бы роль миграций в экономическом развитии в данном контексте, выступает создание законодательства, в котором не было бы «дыр», заполняемых административным произволом. Это обеспечивается созданием законов соответствующего объема, где прописаны все мыслимые детали и процедуры. Перекладывание детализации на органы власти субъектов Федерации размывает единство власти и создает хаос в правовом статусе мигрантов.

Существенной институциональной проблемой миграционного регулирования (и всего комплекса существующего и готовящегося в данной области законодательства) является его преимущественно запретительный характер и полное отсутствие стимулирующих механизмов. Это приводит к тому, что Россия перестает быть привлекательной для иммигрантов, присутствие которых на территории России желательно (высококвалифицированных и образованных кадров, с одной стороны, и работников непрестижных и низкооплачиваемых профессий — с другой), а в сфере внутренней миграции — к отсутствию перспектив заселения слабозаселенных и слабоосвоенных территорий.

Для России важно регулирование отношений в сфере миграции со странами СНГ как наиболее вероятными поставщиками рабочей силы. Здесь можно отметить, что в СНГ подписаны соглашения по поводу трудовой миграции — Соглашение о сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов в 1994 г. и Соглашение о сотрудничестве в борьбе с незаконной миграцией в 1998 г. В 1999 г. фактически перестало действовать Бишкекское соглашение о безвизовом передвижении граждан стран СНГ от 1992 г., из которого вышла Россия и еще ряд стран. В рамках СНГ принята сегодня Концепция формирования общего рынка труда, ряд соответствующих соглашений [4]. Решение названного комплекса проблем позволит существенно улучшить миграционную ситуацию в РФ и превратить фактор миграции в действенный инструмент повышения устойчивости позитивной социально-экономической динамики экономики регионов России.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зайончковская Ж.* Миграция — это судьба России // http://www.rusrev.org/ (Российское экспертное обозрение).
2. О миграционных процессах в СНГ: фрагменты дискуссии // Общество и экономика. 2004. № 11–12.
3. *Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Фе-дерации на_долгосрочную перспективу (проект). М. 2000.*
4. *Щербаков В.* Трудовая миграция в странах СНГ и защита прав трудящихся мигрантов // общество и экономика. 2004. № 11–12.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО

Д.В. ГЛАДНЕВ
Институт экономики и внешнеэкономических связей
Южного федерального университета,
методист по дополнительному профессиональному образованию
e-mail: gladnevdenis@rambler.ru

В настоящее время особую значимость приобретает исследование теоретических подходов и практического опыта по формированию государственной региональной политики и методам ее реализации в современных условиях развития. Одним из инструментов региональной политики является стратегия регионального развития, что получило отражение в данной статье.

Ключевые слова: стратегия регионального развития; государственная региональная политики; анализ социально-экономического развития.

Коды классификатора JEL: O18, O38.

Одним из ключевых направлений государственной региональной политики являются стратегии регионального развития.

Стратегия социально-экономического развития дает возможность определить общие и специфические ориентиры развития округа, учесть интересы и стратегические планы входящих в него субъектов, оценить и задействовать ресурсный, инфраструктурный, экономический и другие потенциалы, получив, таким образом, синергетический эффект для развития региона в долгосрочной перспективе [1].

Стратегия социально-экономического развития позволяет согласовать деятельность органов государственной власти, бизнес-структур, различных организаций, оказывающих влияние на развитие региона, для задания единого вектора развития, который формируется с учетом территориальных особенностей. Стратегия помогает сконцентрировать ресурсы на приоритетных направлениях, определить точки роста, развитие которых принесет наибольший эффект.

При наличии значительного потенциала регионы ЮФО в настоящее время имеют целый комплекс экономических, социальных и политических проблем, являются объектами государственной региональной политики.

Каждый регион имеет свои отличительные особенности и требует собственной стратегии регионального развития, учитывающей его специфику, ведь регионы в составе ЮФО при схожих природно-хозяйственных условиях уникальны в своем социально-экономическом развитии. Сравнительная оценка уровня социально-экономического развития регионов округа позволит понять место округа и его регионов для разработки стратегии регионального развития.

Южный федеральный округ является одним из неравномерных округов в России по ВРП на душу населения. По душевому ВРП различия между регионами ЮФО с 2000 по 2006 год увеличились незначительно с 4,2 раза в 2000 г. до 5,4 в 2006 г. [2, с. 352–353].

В Южном федеральном округе разрыв между регионами с наиболее высоким душевым ВРП и наиболее низким душевым ВРП не столь велик, как в Уральском и Центральном федеральных округах, хотя и выше, чем в Дальневосточном, Сибирском, Северо-Западном и Приволжском федеральных округах. При этом регион с наименьшим ВРП в Южном федеральном округе имеет 25% от среднего по округу значения, тогда как регионы-аутсайдеры в Уральском и Центральном федеральных округах имеют только 22% и 23% соответственно от среднего значения [2, с. 352–353].

Если говорить о дифференциации субъектов ЮФО по величине ВРП на душу населения в 2006 г., то он составляет менее 60% среднероссийского уровня во всех регионах ЮФО. Среди крупных и наиболее развитых регионов Волгоградская область отличается относительно высоким (60,6% от среднероссийского) уровнем этого показателя, занимая 41-е место в стране. Краснодарский край занимает 43-е место (58,4% от среднероссийского), Астраханская область — 48-е (54,4%), Ростовская область — 51-е (50%) место в РФ. Среди республик наиболее высокие значения показателя ВРП на душу населения фиксируются в Северной Осетии-Алании и Карачаево-Черкесии, соответственно, 38,9% и 33,7%. Самыми проблемными регионами остаются Чеченская Республика и Республика Ингушетия, которые занимают последние места по этому показателю в России.

Построенная кривая Лоренца (рис. 1) демонстрирует существенное неравномерное распределение ВРП на душу населения по субъектам ЮФО. Разрыв между наиболее и наименее высокими значениями ВРП на душу населения составляет 5,4 раза.

По объему ВРП все регионы ЮФО имеют довольно низкое значение, особенно республики Северного Кавказа, которые занимают последние места среди регионов РФ.

По отношению к величине ВРП на душу населения по ЮФО регионы можно разделить на 5 групп, имеющих равные интервалы отклонений от средней. В группу лидеров (более 125% от средней) в 2000 г. входило 2 региона: Волгоградская область — 134% и Краснодарский край — 129% к средней. В группу наиболее отсталых регионов входят Чеченская Республика — 35% и Республика Ингушетия — 25%. Из этого также видно, что распределение регионов — неравномерно. Число регионов, имеющих ВРП на душу населения ниже среднего, составляет 9, а выше среднего — только 4.

© Гладнев Д. В., 2009

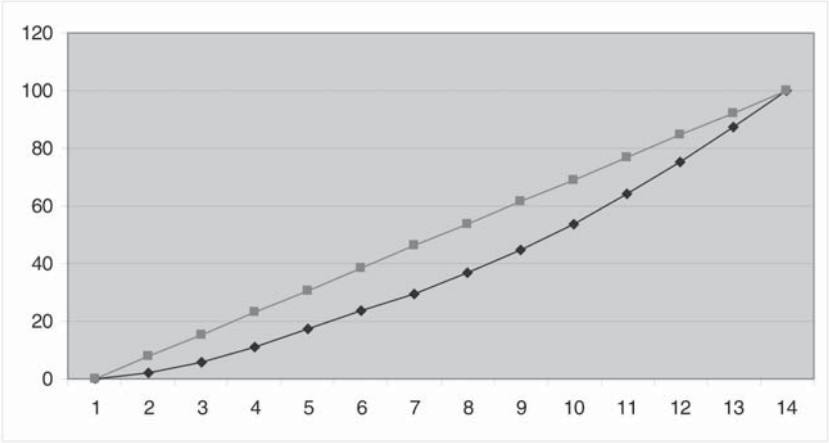


Рис. 1. *Кривая Лоренца по ВРП на душу населения в 2006 г.*[1]

Также одним из показателей, дающих объективную оценку социально-экономической деятельности региона, являются среднедушевые денежные доходы населения.

По доходам на душу населения ЮФО является одним из самых равномерных по сравнению с другими округами. Различия между субъектами ЮФО с 2000 г. по 2006 г. по доходам на душу населения даже уменьшились (с 3 раз 2000 г. до 2,7 в 2006 гг.), т. е. доходы в разных регионах стали более равномерными [2, с. 157–158].

Южный федеральный округ не имеет ярко выраженных регионов-лидеров, таких как Тюменская область в Уральском федеральном округе, Москва в Центральном федеральном округе. Практически все регионы ЮФО имеют средний или ниже среднего уровень экономического развития и благосостояния. Это является не столько преимуществом округа, сколько ограничением для развития, так как в округе пока нет явных «локомотивов роста».

Анализ регионов ЮФО относительно величины среднедушевых доходов позволяет выделить 4 группы [2, с. 157–158]. В первую группу со значением среднедушевых доходов более 100% входят Волгоградская область, Ростовская область, Краснодарский край и Астраханская область. Среднедушевые доходы на уровне от 75 до 100% имеют 4 субъекта: Ставропольский край, Республики Дагестан, Северная Осетия-Алания и Карачаево-Черкесия. Третья группа включает регионы со значением среднедушевых доходов от 50 до 75%, к которым относятся Республики Кабардино-Балкария, Адыгея, Калмыкия. Самым низким уровнем характеризуется Республика Ингушетия. Разрыв между регионом с наивысшим среднедушевым доходом по ЮФО и регионом с наименьшим доходом составляет 2,7 раза.

Несмотря на весьма существенные различия в доходах населения отдельных территорий ЮФО показатели дифференциации доходов имеют довольно близкие значения и в «низкодоходных» Ингушетии, Калмыкии, Дагестане и в Ростовской, Волгоградской и Астраханской областях, где уровень доходов — один из самых высоких на Юге России. Коэффициент Джини, высокие значения которого свидетельствуют о ярко выраженной неравномерности в распределении доходов имеет в субъектах ЮФО значения более низкие, чем в среднем по стране. Наибольшего равенства в бедности достигли в Республике Адыгея, где по итогам 2006 г. фиксировалась не только самые низкие (0,338) значение этого показателя, но и минимальные величины (9,2 децильного коэффициента), определяемого как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами [2, с. 172–173].

Наибольшая дифференциация по доходам (различие между наиболее и наименее доходными децильными группами) в Южном федеральном округе наблюдается в Краснодарском крае и Ростовской области (в 13,6 и 13,0 раз соответственно), а среди республик выделяется Дагестан — в 12,6 раз [2, с. 172–173].

Именно крайне низкие показатели среднедушевых доходов, сложившиеся в республиках Ингушетия (28,7% от среднероссийского уровня), Калмыкия (34,6%), Адыгея (46,2%), Кабардино-Балкария (49,9%), Карачаево-Черкесия (54,3%) отодвинули ЮФО на последнее место среди округов по такому показателю, как величина доходов населения [2, с. 172–173].

По темпам экономического роста Южный федеральный округ уступает Уральскому, Центральному и Северо-Западному федеральным округам и пока находится в группе отстающих — наряду с Приволжским и Сибирским федеральными округами. Внутри этой группы ЮФО имеет некоторое преимущество по сравнению с другими округами по темпам роста, однако эти темпы ниже среднероссийских.

Основным индикатором при анализе инвестиционных аспектов экономики субъектов ЮФО являются инвестиции в основной капитал на душу населения. По этому показателю ЮФО занимает последнее место среди федеральных округов, что свидетельствует о низкой инвестиционной привлекательности его регионов. Пространственная динамика инвестиций в основной капитал на душу населения в ЮФО демонстрирует высокую поляризацию регионов. Соотношение инвестиций в основной капитал на душу населения в субъектах с наиболее высокой и наиболее низкой инвестиционной активностью составляет 4,2 раза. Центрами притяжения инвестиционных потоков являются Краснодарский край (29 187 руб.) и Астраханская область (28 883 руб.). Наиболее низкий уровень инвестиций на душу населения — в Кабардино-Балкарской Республике (6 937 руб.) [2, с. 390–391].

Анализ бюджетной обеспеченности субъектов округа показывает, что:

♦ соотношение доходов и расходов большинства субъектов ЮФО носит неустойчивый характер (табл. 1);

[1] Составлено автором на основе данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. / Росстат. М., 2007. С. 352–353.

Таблица 1.

Соотношение доходов и расходов консолидированного бюджета субъектов ЮФО, 2006 г. (млрд рублей) [2, с. 834–835, 844–847]

	Доходы	Расходы	Уровень дефицита (–) профицита (+), %
Краснодарский край	81017,80	75884,50	6,3
Ростовская область	59596,10	58120,90	–3,2
Волгоградская область	39882,90	40542,80	–2
Ставропольский край	35720,40	34486,20	–3,5
Чеченская Республика	31625,10	27376,10	13,4
Республика Дагестан	27123,90	26554,60	2,1
Астраханская область	15647,60	16868,70	–7,2
Республика Северная Осетия-Алания	11416,80	11316,80	0,9
Кабардино-Балкарская Республика	11088,70	10561,60	4,8
Республика Ингушетия	6439,00	6425,00	0,1
Карачаево-Черкесская Республика	6248,30	6325,80	–1,2
Республика Адыгея	5707,60	5545,50	2,8
Республика Калмыкия	4580,30	4645,60	–1,4

- по уровню бюджетной обеспеченности регионы ЮФО отстают от среднего российского показателя более чем в 2 раза;
- ни один регион ЮФО не обеспечивает собственными доходами расходную часть бюджета. При этом у восьми из тринадцати регионов ЮФО доля безвозмездных перечислений выше 50%. Из всех субъектов ЮФО выделяются Ставропольский, Краснодарский края и Астраханская, Ростовская и Волгоградская области, но при существующей на сегодняшний день системе распределения доходов по уровням бюджетной системы даже эти территории с высоким потенциалом остаются дотационными. Это связано с тем, что экономически более самостоятельные регионы перечисляют в федеральный бюджет больше средств, чем получают дотаций [2, с. 834–835, 844–847];
- низкий уровень бюджетной обеспеченности связан как с недостаточным уровнем развития экономики, так и с неэффективным изъятием налогов из экономики. Только в 5 регионах, создающих около 80 % ВРП ЮФО, относительно невысокая доля дотаций в структуре доходов. При этом в наиболее успешных субъектах доля собственных доходов в региональном бюджете колеблется в достаточно широком диапазоне, от 83 % в Волгоградской области до 63% в Ставропольском крае. Все же республики ЮФО являются высокодотационными реципиентами. Доля поступлений из федерального бюджета в доходах республик колеблется от 50 до 89% [2, с. 834–835, 844–847].

Проведенный анализ социально-экономического развития регионов ЮФО позволяет сделать вывод, что по сравнению с другими федеральными округами Южный федеральный округ в целом пока находится в группе отстающих — наряду с Приволжским и Сибирским федеральными округами.

Анализ на уровне отдельных регионов показывает, что большинство регионов ЮФО имеют относительно приемлемые по российским меркам показатели. Например, Волгоградская область по темпам экономического развития и душевому ВРП вполне может быть отнесена к «благополучным крепким середнякам» среди российских регионов. Более того, душевой ВРП в республиках Кавказа вполне сопоставим с некоторыми регионами Центральной России, например с Пензенской областью.

Таким образом, с точки зрения социально-экономического развития среди регионов ЮФО можно выделить три основные группы.

Первая группа включает в себя регионы-лидеры и претендентов на лидерство. К регионам-лидерам относятся два наиболее благополучных региона в составе ЮФО: Ростовская и Волгоградская область. Претенденты на лидерство — включает регионы, которые имеют более или менее приемлемый уровень душевого ВРП, но развиваются недостаточно высокими темпами. К таковым относятся Краснодарский край, Астраханская область и Ставропольский край.

Вторая группа состоит из самых динамичных регионов округа с низким душевым ВРП и высокими темпами роста. В ее состав входят республики Дагестан, Северная Осетия-Алания, Карачаево-Черкесия и Адыгея.

Третья группа включает проблемные регионы с низким душевым ВРП, невысокими или отрицательными темпами роста, но со стабильной социально-политической ситуацией. К ним относятся республики Кабардино-Балкария и Калмыкия. также в третьей группе необходимо отдельно выделить два особых региона, заслуживающих пристального внимания Республика Ингушетия и Чеченская Республика.

Чеченская республика — постконфликтный регион с низким душевым ВРП и невысокими темпами роста, который обладает достаточными финансовыми средствами на развитие, и его результаты зависят от процесса восстановления экономики.

Республика Ингушетия — регион с высокой социально-политической напряженностью, высокими темпами роста населения, отрицательными темпами роста ВРП, не обладающий достаточными финансовыми средствами для экономического развития.

Таким образом, сравнительная оценка уровня развития регионов ЮФО показала, с одной стороны, наличие значительной региональной асимметрии по ряду показателей, с другой — отсутствие так называемых «полюсов роста»

и преобладание в ЮФО проблемных регионов. Такая ситуация требует проведение активной региональной политики, направленной на уменьшение межрегиональной дифференциации.

В этих условиях унификация подходов к развитию различных регионов оказывается неэффективной. Для построения стратегии развития ЮФО необходимо использование дифференцированных подходов к решению проблем социально-экономического развития регионов, учитывающих специфику данного региона и образующих его субъектов.

В Южном федеральном округе прослеживается бинарная модель регионального развития. В этой модели с одной стороны представлены республики Северного Кавказа с низкими темпами экономического роста на фоне макроэкономической динамки России, а с другой края (Краснодарский и Ставропольский) и области (Ростовская, Астраханская и Волгоградская) с устойчивыми темпами экономического роста.

Таким образом, на Юге России воспроизводятся две экономики, имеющие различные источники развития, ресурсы и механизмы воспроизводства, а, следовательно, существует два различных объекта федеральной региональной политики, требующих различных подходов и стратегии.

Поэтому, на основании анализа социально-экономического развития субъектов ЮФО необходима либеральная модель государственной региональной политики, которая включает несколько стратегий регионального развития. Только на пути либерализации региональной политики возможен прорыв в этой сфере, что позволит задействовать новые факторы развития территорий — децентрализацию ресурсов и полномочий, самостоятельность в принятии решений, здоровую конкуренцию и стратегический маркетинг, которые должны стать главными признакам новой региональной политики.

Таким образом, федеральная региональная политика в ЮФО [3, с. 163–165]:

- должна быть дифференцированной в системе территориально-локализованных хозяйственных укладов;
- должна быть ориентированной на эффективное использование ресурсов доминирующих хозяйственных укладов;
- должна иметь в своем составе новых игроков, формирующих ландшафт и конкурентоспособность пространства региона — крупные корпоративные структуры и бизнес-единицы;
- должна институционально обеспечивать взаимодействие всех хозяйственных укладов экономики;
- должна иметь модель развития, которая ориентирована на внутреннее производство, от чего ЮФО получил бы максимум пользы — больше, чем от экспортно-сырьевой модели развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Груздев А.С.* Стратегия развития региона: цели, преимущества, технология разработки // Информационно-аналитический бюллетень CiG Business Consalting, выпуск № 132 (http://www.cig-bc.ru/library/74190/109592/109898/?i_109900=109904).
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007 : Стат. сб. / Росстат. М., 2007.
3. Экономическая модернизация России: макроэкономическая динамика и региональное развитие. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006. (Серия «Монографии»; вып. 6).

СОЦИАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

М.А. КЕРЕФОВ
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
кандидат экономических наук, доцент
e-mail: mkerefov@gmail.com

В статье рассматриваются проблемы российского регионального развития в пореформенное время. Анализируются трактовки региональной экономики. Подчеркивается социальная направленность регионального воспроизводства. Показано отсутствие необходимых социальных компонентов в развитии региональной политики.

Ключевые слова: предпосылки регионального кризиса; устойчивость регионального развития; сбалансированность региональной экономики; социальная ориентация региональной экономики.

Коды классификатора JEL: R58, Z13.

Регионалистика как самостоятельное направление экономической науки имеет продолжительную историю. Но при этом пока так и не удалось выработать общепринятой трактовки самого предмета региональной экономики, что неизбежно отражается на содержании российской региональной политики.

Изначально исследования проблем развития региональной экономики зарубежными учеными-экономистами начались с середины прошлого столетия. Внимание исследователей главным образом концентрировалось на вопросах пространственного размещения производства, определения рыночных потенциалов регионов и возможностей их взаимодействия, функционирования сферы обращения и распределения товаров и услуг. Затем активно стали изучаться институциональные аспекты функционирования и развития региональных рынков, выработки и реализации региональной экономической политики. Большой след оставили сторонники кейнсианских подходов, которые достаточно продуктивно разрабатывали версии регионального мультипликатора, отражающего изменения дохода или занятости в результате роста какого-либо компонента региональных расходов. Широкое распространение получила версия мультипликатора базовых отраслей, отражающего увеличение общей занятости, возникающего в результате увеличения занятости в базовых отраслях региона на основании наличия постоянной связи между базовой и общей занятостью.

В отечественной экономической науке, как считается, основы современной теории региональной экономики были заложены в 70–80-е гг. прошлого века. Но при этом надо подчеркнуть, что основным результатом этих исследований было то, что схемы развития и размещения производительных сил стали, наряду с планированием, важнейшим инструментом народнохозяйственного управления.

В то же время, как отмечают современные исследователи, в рамках народнохозяйственного планирования были допущены существенные ошибки в региональном развитии. Чрезмерное количество основных фондов было сосредоточено в дальних от границ страны регионах, а огромные окраины остались недофинансированными [1].

Отставание по обеспеченности основными фондами, например южных регионов страны, имеет длительную историю.

Разрыв в обеспеченности регионов основными фондами существенно увеличивался в гг. последних советских пятилеток. Соответственно нарастали предпосылки для последующего, пореформенного регионального кризиса. Однако концентрация средств, направляемых на создание основных фондов по ограниченному кругу регионов, имела в советское время определенные основания, так как региональные экономики развивались в рамках единого народнохозяйственного комплекса. Поэтому ряд преимуществ от концентрации и специализации производительных сил получали все регионы.

Последовавшее разрушение единого народнохозяйственного комплекса, который формировался на протяжении 50–80-х гг. в бывшем союзном государстве, происходило в основном в форме приватизации, цена которой должна определяться и с учетом региональных последствий. Этот процесс был запущен с позиций его целесообразности для формирования рыночной экономики. И тут мы входим в сферу бесконечных дискуссий представителей разных направлений экономической науки.

В постсоветское время регионы обрели новый статус, в связи с чем их дальнейшее экономическое развитие потребовало новых концептуальных подходов. Прежде всего, обретение российскими республиками, краями, областями статусов субъектов федерации потребовало формирования институциональной и правовой базы как в рамках административно-территориального деления, так, по направлениям регионализации экономики России.

Регионы все более превращаются в воспроизводственные структуры, осуществляющее на каждой территории политику, обусловленную не только интересами государства, но и интересами самих регионов. Процесс регионализации стал более многообразным и адаптируется к воздействиям специфических условий развития региона, включая природно-географические, производственные, хозяйственно-территориальные, нормативно-правовые, культурно-этнические, демографические, экологические и другие факторы. Кроме того, регионы как территориальные субъекты имеют строго определенное место в территориальном разделении труда, развиваются специфически, с учетом природно-климатических характеристик, геологических условий, местоположения, сложившейся структуры производства, социальных условий и т. д.

© Керефов М. А., 2009

Соответственно, в пореформенное время проблемы регионального развития стали изучаться по многим направлениям, в том числе по вопросам регионального деления страны, реализации государственной региональной политики, финансового обеспечения регионального развития. Большое внимание уделяется также проблемам устойчивости регионального развития, оценки экономического потенциала регионов, формирования региональных производственных комплексов, инвестиционной активности региона, создания рыночной региональной инфраструктуры, развития малого предпринимательства в регионах, регионального маркетинга, региональных пропорций воспроизводства.

При этом само понятие «регион» в современной науке по-прежнему имеет различные трактовки, тем более что при рассмотрении региональной экономики как отрасли научного знания осуществляются различные подходы. Наиболее распространенным и общепринятым является экономико-географический подход, включающий принципы единства территорий, строго выраженную специализацию и наличие внешних экономических связей. Однако все более активно начинают развиваться подходы с учетом форм организации жизнедеятельности и социально-экономической жизни локального сообщества. Все большее распространение получает принцип системного подхода.

Специалисты-исследователи порой приводят множество трактовок региона, среди которых выделяют философскую трактовку, историческую трактовку, формально-юридическую трактовку, внешнеполитическое понимание региона и географическую интерпретацию [3]. В этом контексте, на наш взгляд, эффективным может оказаться подход, допускающий, что формулировки термина будут и могут значительно отличаться друг от друга. Регион может иметь экономическую, политическую, историческую или иную природу, что расширяет методологические границы понятия, в том числе исходя из природы региона [2].

При всем многообразии подходов, описание которых может быть весьма объемным, применительно к региону следует отметить, что в большинстве определений присутствуют, как правило, следующие признаки: территория, специализация и наличие внутренних системных хозяйственных связей. Действительно вследствие существующих различий в экономических, природно-климатических, географических и других условиях регионов России, можно говорить о неповторимости процессов воспроизводства в этих региональных системах. Поэтому их эффективность напрямую зависит от структурной, социальной, экологической, инвестиционной, внешнеэкономической, финансовой и ряда других компонент региональной системы, выступающих необходимыми условиями развития. Кроме того, достаточным условием надо рассматривать сбалансированность этих составляющих как социально-экономической системы. Исходя из этого, можно с достаточным на то основанием утверждать, что регион — это не только подсистема социально-экономического комплекса страны, но и самостоятельная территориальная система с полным циклом воспроизводственного процесса, но только ей свойственными особенностями протекания социальных и экономических процессов.

Таким образом, существование в настоящее время разнообразных трактовок региона предполагает, с одной стороны, различное понимание сущностного содержания воспроизводственного функционирования региона как системы, а с другой — обусловливает активизацию научного поиска общепринятых конкретных функций, присущих именно региональному уровню, которые и отличают регионы в процессе осуществления общегосударственных социальных и экономических функций.

С этих позиций следует особое внимание обратить на вопросы социальной ориентации региональной экономики.

Как известно, в настоящее время через региональные бюджеты финансируется более 60% расходов консолидированного бюджета страны на образование и жилищно-коммунальное хозяйство, более 50% расходов на здравоохранение и социальную политику. Расходы на эти направления являются основными и в структуре расходов региональных бюджетов.

При этом расходование бюджетных средств на региональном уровне происходит преимущественно в социальной сфере на поддержание в нормальном состоянии жилищно-коммунальной сферы, части образовательных и медицинских учреждений, санаторно-курортных и физкультурно-оздоровительных комплексов, рекреационных объектов и т. п. Поэтому региональное хозяйство выступает в качестве специфического организационно-экономического инструмента реализации социальной направленности национальной экономики.

До недавнего времени основная часть этих проблем решалась за счет промышленных предприятий, которые и являлись ответственными за предоставление работающему населению социальных услуг. Реструктуризация и приватизация этих предприятий сопровождались активным процессом регионализации социальных объектов по объективным причинам. Во-первых, содержание предприятием социальной сферы отвлекает большие ресурсы, необходимые для развития основного производства. Во-вторых, льготы, которые предприятие предоставляет своим работникам, снижают мотивацию к смене места работы и приводят рынок труда в статичное состояние. В-третьих, сохранение социальной сферы на бывших государственных предприятиях крупного и среднего размера мешало развитию частного предпринимательства, не способного в современных условиях обеспечить социальное обслуживание своих работников. В-четвертых, предоставление социальных льгот только работающим на предприятии ограничивало доступ к социальным благам другим категориям населения. Часто приватизация многих предприятий становилась невозможной, особенно в тех случаях, если речь шла о градообразующих предприятиях, несущих основное бремя социального обеспечения города. В итоге значительная часть социальной сферы оказалось просто «сброшенной» на региональный уровень.

Несмотря на определенную «рыночную» логику в таких действиях, надо учитывать, что нормативные утверждения о передаче объектов социальной сферы муниципалитетам делались в то время, когда не существовало ни концепции социальной реформы, ни общепринятого представления о социальных обязательствах государства на разных уровнях. К сожалению, следует констатировать, что системных таких представлений не сформировалось и до сих пор.

Таким образом, по мере углубления рыночных реформ встал вопрос о последовательной регионализации социальной сферы путем материально обеспеченной передачи ее объектов в ведение органов местного самоуправления. Вывод инвестиционно привлекательных для частного капитала производств из сферы социальной

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

ответственности с оставлением нерентабельной социальной инфраструктуры на балансах регионов сформировал, на наш взгляд, определенные проблемы и для экономической безопасности.

Прежде всего надо подчеркнуть, что в современных трактовках данного понятия становится все более очевидным отказ от прошлых достаточно узких представлений экономической безопасности как безопасности исключительно государства. Современный смысл безопасности все больше увязывается с повышением внимания к личности человека как основной ценности и государства, и общества.

Значительная роль государства в обеспечении экономической безопасности подтверждается многочисленными примерами из отечественной и зарубежной хозяйственной практики. Вместе с тем основы любого действующего фактора должны быть увязаны с основами существующей экономической системы. Поэтому основные факторы обеспечения экономической безопасности должны заключаться в параметрах реального платежеспособного спроса населения и соответствующих мотивах участников производства. В противном случае категория безопасности станет не экономической, а административной.

Как известно, спрос на товар — это сигнал потребителя, указывающий предпринимателям различных форм собственности, что следует производить. При этом исходные ресурсы не должны быть используемы на другие направления хозяйственной деятельности. В результате производители имеют стимул поставлять на рынок только те товары и услуги, которые могут быть проданы по цене, по крайней мере равной издержкам их производства, и особенно те товары и услуги, ценность которых по определению потребителя в наибольшей степени превышает затраты на их производство.

Одновременно рыночная система предполагает функционирование механизма прибылей и убытков. Прибыль в таком случае становится вознаграждением участников рынка, производящих товар, который оценивается потребителями выше стоимости ресурсов, требуемых для его производства. Оценка товара потребителями измеряется их готовностью платить за него деньги, а стоимость ресурсов — величиной, определяющей нерациональность альтернативных возможностей их использования. В противоположность этому, убытки есть характеристика функционирования тех производителей, которые своей деятельностью снижают ценность ресурсов. Стоимость ресурсов, использованных последними, превышает приемлемую для потребителей цену на производимые ими товар и услуги. Соответственно, принятие такого решения об использовании ресурсов оказывается ошибочным по рыночным критериям. Поэтому убытки и банкротство — это рыночный способ прекратить нерациональное использование ограниченных производственных ресурсов.

С этих позиций возможно подойти к системообразующей роли экономической безопасности. На абстрактном уровне получается, что какая бы сущность социально-экономической системы не формировалась, она только тогда будет иметь место в реальности, если под действием обратных связей она не будет утрачивать своих основных функциональных характеристик. В рыночной экономике это непосредственно означает функционирование эффективного механизма воспроизводства, удовлетворяющего материальным интересам всех основных участников хозяйственных процессов.

Следовательно, говоря об экономической безопасности, целесообразно не просто останавливаться на критериях доступности для населения основных товаров и услуг надлежащего качества, а прежде всего обратиться к тому, что в основе ее функционирования должны оказаться непосредственные мотивы деятельности производителей.

Если обратиться к структуре фактического конечного потребления домашних хозяйств в наиболее развитых в экономическом отношении странах (табл. 2), то, с учетом удельного веса потребления жилищных услуг, услуг здравоохранения, образования, транспорта, связи и ряда других видов потребления, становятся ясными приоритеты спроса домашних хозяйств в рамках региональных экономических структур.

Поэтому эффективное и устойчивое функционирование региональной экономики, ориентированной на потенциал собственного воспроизводства, становится основным фактором экономической безопасности страны, предопределяющим соответствующую иерархию в экономической политике государства.

В контексте вышесказанного, на наш взгляд, целесообразно подчеркнуть, что в функционировании социально-ориентированной экономики ключевая роль принадлежит региональной экономике. Региональное хозяйство выступает специфическим организационно-экономическим инструментом реализации социальной направленности национальной экономики. Именно по этому направлению возможны тяжелые последствия кризиса, т. е. по социальной защищенности и социальному благополучию населения. С позиций макроэкономического развития национальной экономики наиболее уязвимыми объектами являются не отдельные монополизированные структуры, пусть даже несущие значительное бремя по обеспечению доходов государственного бюджета, сколько структуры региональной экономики, в которых сконцентрированы основные социальные интересы населения.

В этом направлении эффективны меры, предпринимаемые правительством по поддержанию социальной защищенности населения в проектах бюджета на следующий год. Но это все-таки имеет значение разовых мероприятий. Нужны более широкие подходы.

Российская Федерация, как определено в Конституции, является социально ориентированным государством. Основным организационно-экономическим инструментом реализации этого положения является эффективное функционирование региональной экономики.

Поэтому в теории региональной экономики, во всех направлениях регионалистики необходимо прописать социальную сущность и социальную направленность региональной экономики, что наряду с ориентацией на сбалансированность спроса и предложения будет способствовать созданию целостной теоретической картины.

Соответственно, отсутствие социальных компонентов развития региональной экономики превращает последнюю из системной воспроизводственной структуры в элемент административно развиваемой более пространственной экономики, что неизбежно будет подталкивать усиление огосударствления российской экономики.

Поэтому определение социальной функции региональной экономики с соответствующим формированием системы использования валового внутреннего и валовых региональных продуктов становится необходимым условием послекризисного развития российских регионов.

Таблица 2

Структура фактического конечного потребления домашних хозяйств в России и наиболее развитых странах (в процентах к итогу) (составлено по [5])

Страны	Всего	Виды потребления												
		Продукты питания и безалкогольные напитки	Алкогольные напитки, табак	Одежда и обувь	Жилищные услуги, вода, электричество и другие виды топлива	Предметы домашнего обихода, бытовая техника	Здравоохранение	Транспорт	Связь	Отдых и культура	Образование	Рестораны и гостиницы	Разные товары и услуги	Покупки за границей
Россия	100	24,8	6,0	9,1	9,4	3,9	7,5	10,6	4,1	6,1	5,5	2,7	7,4	2,8
Великобритания	100	7,0	2,9	4,6	15,3	4,5	9,9	11,8	1,7	10,7	5,9	9,3	15,1	1,3
Германия	100	9,0	2,8	4,2	19,4	5,5	12,4	11,0	2,2	8,1	5,7	4,3	13,4	1,9
Италия	100	12,5	2,2	6,7	17,3	6,4	12,0	11,2	2,4	6,4	6,6	8,3	9,5	–1,4
Канада	100	7,6	3,2	3,8	19,1	5,0	11,7	11,5	1,9	9,1	7,9	5,7	13,1	0,5
США	100	6,2	2,0	4,2	16,0	4,4	18,3	10,6	1,5	8,6	8,5	5,6	14,0	0,0
Франция	100	10,7	2,4	3,7	19,9	4,6	12,1	11,4	2,2	8,9	7,2	4,8	12,9	–0,7
Япония	100	12,2	2,5	2,8	20,3	4,7	11,4	8,9	2,7	7,7	6,1	6,4	13,6	0,7

ЛИТЕРАТУРА

1. *Григорьев Л.* «Глобус России»: экономика регионального развития : стенограмма лекции в рамках проекта «Публичные лекции Полит.ру». http://www.polit.ru.
2. *Дибирдеев В.И.* К вопросу о понятии «регион» // Вопросы статистики. 2001. № 6.
3. *Колобов О.А., Макарычев А.С.* Регионализм в России: проблема определения понятий // Регионология. 1999. № 2.
4. Российский статистический ежегодник. 2002 : Стат. сб. / Росстат. М., 2003. С. 82–83, 301–302.
5. Россия и страны мира. 2008 : Стат. сб. / Росстат. М., 2008. С. 112–113.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ГОРОДА: СПЕЦИФИКА, ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ

О.В. ЕЛИСЕЕВА

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
старший преподаватель
346513, Ростовская область, г. Шахты, пр. Шевченко, 145

Рассмотрены специфика, факторы формирования и качественные особенности экономической структуры города.

Ключевые слова: город; экономическая структура.

Коды классификатора JEL: R12, R32.

Глобальные экономические трансформации последних десятилетий обусловили повышение значимости городов, формирование их ведущей роли в многоуровневой региональной динамике. Представление о структуре города может дать исследование подходов, сложившихся в рамках экономики города [4] и получивших свое развитие к 70-м гг. XX века. В тот период «экономика города» сложилась как целостная научная дисциплина, представляющая самостоятельный раздел современной экономической теории.

Описание внутренней структуры и функционирования городов постепенно усложняется. Значение приобретает проблематика «экономики развития», где выявляется особая роль отдельных городов, образующих высший уровень мирового «каркаса» городов. Последние играют особую роль, сосредоточивая штаб-квартиры ведущих корпораций, связи которых охватывают многие города, выходя за пределы национальных границ. В контексте анализа внутренней структуры города он исследуется с позиций анализа пространственно распределенных взаимодействий.

В рамках теории экономики город трактуется как самостоятельный экономический агент, наделенный своим имуществом, осуществляющий определенные социально-экономические функции и обладающий необходимым уровнем автономии в принятии решений.

При оценке активов, которыми располагает город, важно иметь в виду не только представленные в официальной отчетности активы предприятий, административных учреждений и домохозяйств — необходимо учитывать также так называемые «нематериальные активы» (например, туристскую привлекательность). Это объясняется тем, что реальные экономические перспективы города в существенной степени зависят от того влияния, которое он может оказывать на поведение фирм, расположенных в других городах. Особую роль играют мегалополисы, в которых сосредоточены штаб-квартиры ведущих корпораций, производственные связи которых охватывают многие города и часто выходят за пределы национальных границ.

Обращаясь к понятию структуры экономики города, отметим многообразие возможных трактовок, что отражает многоаспектность самого феномена «город» и характеризуемого им явления.

Территориальная структура города связана с типами городского землепользования. Известные его модели в городах основаны, в частности, на таком индикаторе, как уровень цен на землю, которая в рыночной экономике определяет размещение функциональных зон города. «Маркером» пространственной структуры крупного города выступают и сетевые структуры, например сферы потребления (банки, ритэйл, страховые компании, гостиницы, турфирмы, салоны связи).

Особым аспектом структуризации экономики города выступает функциональная структура. Рассматривая функции города в целом (по отношению к окружающему пространств или к населению в целом), необходимо обратить особое внимание на специфические услуги, предоставляемые городом. Сюда включается как обслуживание технического характера (общественный пассажирский транспорт и дорожная сеть города, система его водо-, электро-, тепло-, газоснабжения, очистные системы, противопожарная служба), так и административные и культурно-бытовые муниципальные услуги: правоохранительных органов, медицинских, образовательных учреждений и т. д.

Особая функция города — центр контактов (деловых и культурных связей) и инноваций. В этом аспекте специально выделяются крупные города, как правило, генерирующие новые продукты и новые технологии. Они являются привилегированными территориями, на которых осуществляется передача технических, научных и гуманитарных знаний.

Что касается секторного аспекта функциональной структуры, то в наиболее общем виде он представлен тремя основными секторами — базовым, обслуживающим (вспомогательные производства, обеспечивающие жизнь людей, сфера услуг) и сектором домашнего хозяйства (незанятое население). Дополнением такого подхода может служить анализ отраслевой, секторальной структуры экономики, соотношения форм собственности, элементов рыночной среды.

Трансформация секторальной структуры экономики города является как следствием, так и условием изменения статуса города, его конкурентных позиций во взаимодействии с другими городами, притягивая или отталкивая прогрессивные элементы городской экономики, что отражается в изменении как пропорций секторов, так и территориальной, градостроительно-планировочной, архитектурной среды города.

© Елисеева О. В., 2009

Отметим, что отраслевая структура не совпадает с функциональной структурой и может рассматриваться как самостоятельный аспект анализа. Однако также можно вести речь и о функционально-отраслевой структуре.

В отраслевой структуре российских городов по-прежнему высокой остается доля промышленности. Промышленность выступает традиционным элементом городской среды, городской экономики, который оказывает определяющее влияние и на другие компоненты городской среды, например на социальную и архитектурно-планировочную подсистемы. Влияние промышленности на процессы экономического развития выходит за рамки собственно городского пространства. Промышленные города определяют профиль региона и его место в территориальном и отраслевом разделении труда. Именно промышленность, как фактор формирования городов, обладает наибольшей устойчивостью, задает вектор городского развития и традиционно формирует тип промышленного города.

При этом региональные столицы в современной России все больше дополняют спектр своих сфер управленческими, образовательными компонентами. В традиционных промышленных городах, часто находящихся на периферии региональной экономики, подобного дополнения не происходит, и промышленность остается базовым элементом отраслевой структуры. Такие города становились своего рода «производственными цехами», имея в качестве базового элемента экономической структуры одну-две отрасли экономики, в силу чего именовались «монопрофильными», или «монопромышленными». Особенностями таких городов является ряд унаследованных проблем — накопление на балансе профильных предприятий социальной инфраструктуры, а также снабжение остального города, например, теплом, что требует дополнительных затрат.

Наряду с промышленностью значимыми элементами отраслевой структуры современного российского города являются сфера услуг, традиционные составляющие которой — образование и здравоохранение — дополнились развитой сферой услуг в постсоветский период. Сегодня преимущества крупных российских городов обеспечиваются концентрацией в них третичной сферы: в Новосибирске в сервисной экономике занято в 5 раз больше, чем на остальной территории области, в Красноярске — в 3 раза.

Значимым аспектом динамики городской среды выступает в постсоветский период и формирование органов местного самоуправления, что структурировало управляющую подсистему российских городов, и привело к формированию, в частности, в региональных центрах управленческой подсистемы, представленной местными органами власти, региональными администрациями и федеральными структурами.

Раскрывая предложенную трактовку экономической структуры города, отметим, что таковая может, на наш взгляд, пониматься обобщенно, как сочетание прежде всего отраслевой и функциональной структуры, с учетом факта взаимообусловленного с иными структурно-организованными городскими системами функционирования.

Экономическая структура в процессе становления и развития подвижна и подвержена влиянию многих факторов, особенно значимыми среди которых являются параметры города (наиболее весомый — численность населения города), а также — его статус в региональной экономике и в системе городов в целом.

Размер города обусловливает трансформацию его структуры по таким векторам, как трудозатраты и доступность бассейна рабочей силы, «индуцирующая» размещение производства товаров и услуг вблизи существующих городских агломераций, качество промышленной среды и привлекательность среды обитания. Мегаполис обеспечивает благоприятные условия для формирования новых продуктов, выступая в качестве инновационного центра. Крупные города также лидируют за счет концентрации финансов, активности потребления и в целом обмена. Демографический потенциал города при этом — лишь один из базовых критериев классификации наряду с функционально-экономическими, экистическими, культурно-инновационными и иными.

Существенным фактором динамики экономической структуры российских городов, помимо их размера, является их статус, в частности — региональных столиц. Фактор столичности выступает особым условием влияния города на региональную экономику. В России значимость региональных центров выражается в концентрации здесь существенной доли регионального налогового потенциала: 40–75% налогов регионов РФ собирается в региональных центрах [3]. Удельный вес столичных городов в консолидированных доходах региональных бюджетов остается на достаточно высоком уровне — около 20% [7]. Региональные столицы и другие крупнейшие города — это, как правило, самые крупные по численности населения города в своих регионах, концентрирующие от 40% населения и более, от 40 до 70% ВРП, 40–80% инвестиций в экономику регионов. Здесь же формируется 50–75% доходов региональных бюджетов. Однако ввиду принятого порядка бюджетных перераспределений в 50% таких городов бюджеты дотационны [5]. Отличие столичных городов состоит в наличии административного статуса, что, в частности, в специфических российских условиях сращивания бизнеса и центров принятия решений составляет новое качество города, существенно выделяя его.

Важным преимуществом стала и диверсификация экономики таких городов, увязанная с их сервисными функциями: стоимостной объем производимых здесь платных услуг больше на 42%, чем в регионах в целом. Более высокий потенциал конкуренции региональных столиц обеспечивается большей концентрацией здесь образовательного и научного потенциала (80% всех научных работников и 90% российских студентов). В 2003 г. в столицах регионов продавалось 70% книжной продукции и распространялось 75% тиражей печатных СМИ. Как следствие качества социальной среды, бытовых условий и близости медицинских центров, имеет место бóльшая продолжительность жизни населения в центральных российских городах.

Фактором формирования экономической структуры города и его влияния на структуризацию региональной экономики (в случае центров регионов и крупных городов) выступает городская экономическая культура, особый характер городской деятельности, особая организация экономической жизни в городе, особый тип экономического поведения горожан. Она характеризует состояние хозяйственной (производственной) деятельности города на определенном этапе (ступени) его развития и включает в себя как материальный продукт (учитывается экономическая специализация города), услуги, так и совокупность производственных процессов, экономических знаний, накопленный хозяйственный (городской, а не аграрный) опыт людей.

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

Значимой для исследования структуры города является также категория традиции, означающая наследуемый характер структуры, в связи с чем понятие традиции получает, в том числе, свою экономическую интерпретацию. Так, отмечается, что традиции присуща вариативность, она обусловливает адаптивность, традиции свойственно приспосабливаться к внешним изменяющимся условиям; она же выступает предпосылкой творческих процессов в городской среде [2].

В целом факторы динамики экономической структуры города могут быть структурированы на экстернальные, включая политику государства в различных сферах, затрагивающих экономику города, и интернальные факторы, представленные структурными параметрами.

Н.Ю. Власова [1] подчеркивает, что структура системы является ее адаптирующим механизмом. Причем эта адаптивность зависит от ряда параметров системы (сформированности, диверсифицированности, эластичности, устойчивости, прогрессивности, связанности, пропорциональности, эффективности), Адаптивность выступает важным свойством экономической структуры для российских городов в контексте масштабной модернизации последних десятилетий. В то же время сама адаптивность — качество системы (структуры), которое может поддаваться внешним воздействиям. Под адаптивностью экономической структуры города мы понимаем и ее способность приспосабливаться к текущим изменениям окружающей среды, перестраивать свои элементы и взаимосвязи между ними в соответствии с трансформацией внешней среды и внутренними преобразованиями [6].

Целенаправленное стимулирование процессов адаптации экономической структуры города к внешним нестабильным условиям рассматривается как часть структурной политики органов МСУ, включающей систему воздействий с целью изменения структуры экономики города в соответствии с его стратегическими целями и задачами, такими как рационализация существующих и развитие новых связей, создание благоприятной среды для привлечения новых, прогрессивных элементов в экономику муниципального образования, устранение или смягчение барьеров входа для новых субъектов на локальные рынки, смягчение последствий реструктуризации. Структурная политика предполагает формирование такого рыночного механизма, который создавал бы соответствующие условия для желаемых структурных изменений. Структурная политика выступает механизмом повышения уровня конкурентоспособности городских поселений.

Экономическая структура города и потенциал ее адаптивности выступают ключевыми факторами, обусловившими трансформацию городского социума и экономики российских городов под воздействием рыночного реформирования и глобализации, ставших ключевыми векторами развития российской экономики в последние десятилетия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Власова Н.Ю.* Структурная трансформация экономики крупнейших российских городов : Дис. … д-ра экон. наук. — Екатеринбург, 2000.
2. *Дворядкина Е.Б.* Развитие городов традиционно-промышленного региона: теория, методология, практика : Автореф. дис. … д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2005.
3. *Дружинин А.Г., Булгакова О.А.* Поляризация территориального социально-экономического развития Юга России в условиях глобализации. Ростов н/Д: Инфо-сервис, 2003.
4. *Занадворов В.С., Ильина И.П.* Теория экономики города. М.: ВШЭ, 1999.
5. *Лексин В.* «Региональные столицы» в экономике и социальной жизни России // Вопросы экономики. 2006. № 7.
6. *Максимович А.П.* Адаптивность экономической структуры городов к изменяющимся условиям внешней среды. Автореф. дис. … канд. экон. наук. Автореф. Автореф. дисс.. канд. экономических наук. Екатеринбург. 2004.
7. *Шандиров М.О.* Этноэкономика в системе регионального воспроизводства (на материалах Кабардино-Балкарской республики). Автореф. дис. … канд. экон. наук. Ростов н/Д. 2003.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

В.А. ЖУКОВ
Ростовский государственный университет путей сообщения,
аспирант
e-mail: VZhukov@pgkrost.ru

Рассматриваются вопросы стратегического прогнозирования, управления и регулирования развития региональных транспортных систем в национальной экономике в единой транспортной системе, позиционируя области интересов государственных и региональных структур власти, предприятий транспорта на стратегическом тактическом и оперативном уровнях управления. Определена методология построения модельного аппарата исследования проблем для достижения заданных параметров качества транспортных услуг, информационного обеспечения реализации моделей.

Ключевые слова: транспортная система; эффективность; транспортные услуги; моделирование.

Коды классификатора JEL: R41, R48.

Наличествующие концепции исследования транспортного рынка не претерпевают значительных изменений, базируясь на подходе к транспорту как инфраструктурной системе экономики. Анализ тенденций изменения функционирования и развития транспортных систем демонстрирует необходимость совершенствования их прогнозирования, планирования и управления, выделения регионального аспекта.

Двухуровневая структура «сеть—регион» функционально-организационных подсистем должна обеспечивать не только объединение задач географии планирования перевозок, но и интеграцию интересов агентов внутрирегиональных и сетевых перевозок. По оценке автора на основе анализа научных изданий и статистических данных, стратегические интересы субъектов транспортного рынка распределяются в отношениях, представленные на рис. 1.

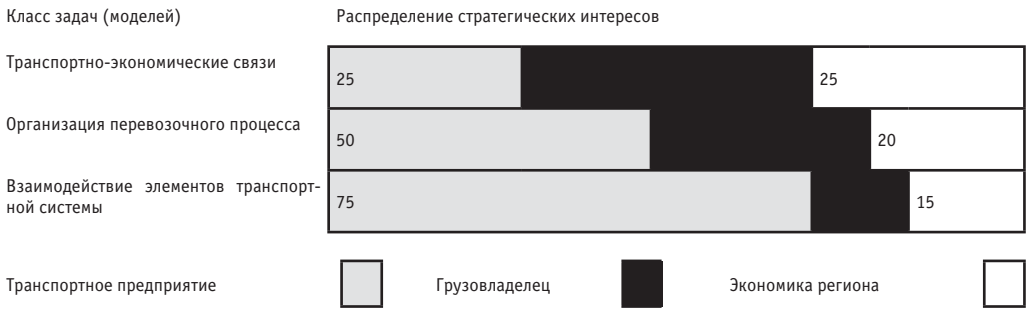


Рис. 1. *Распределение стратегических интересов хозяйствующих субъектов в моделях производственно-транспортного планирования, проценты*

Формирование основных критериев оценки работы транспортной системы региона направлено на реализацию перспективных плановых заданий, определение основных внешних и внутренних параметров моделируемой системы, интервала ретроспективной базы их изменения. Под структурой транспортной системы региона для моделирования понимаем характеристики основных элементов и их взаимосвязей между ними, обеспечивающие решение задач по организации перевозок пассажиров и грузов заданных категорий и объемов соответствующего качества. Так, в стратегических программных документах развития транспорта часто используется термин «опорная транспортная сеть», представляющая технологическую составляющую структуры транспортной системы региона. Вопросы «создания условий устойчивого, безопасного и эффективного функционирования железнодорожного транспорта как организующего элемента транспортной системы страны для реализации основных геополитических и геоэкономических целей Российского государства; обеспечения рационального взаимодействия с другими видами транспорта на основе логистических принципов при организующей роли железнодорожного транспорта» [9] включены в стратегию инновационного развития железнодорожного транспорта.

Развитие предприятий транспорта следует рассматривать во взаимодействии уровней, определяемых временным фактором (оперативное, тактическое, стратегическое) и уровнями управления: транспортный узел, регион (субъект федерации или федеральный округ) и национальная транспортная сеть. Взаимовлияние интересов и проблем развития уровней очевидны, но по степени энтропии знаний и эффективности управленческих решений по уровням существенно отличаются. На рис. 2. приводится распределение эффективности принимаемых решений с учетом

© Жуков В. А., 2009

энтропии информации и знаний. Неполнота знаний, доля неопределенности при принятия решений связаны не только с отсутствием информации, но и с наличием конкуренции между предприятиями видов транспорта, неопределенностью стратегических решений этих фирм на рынке транспортных услуг. Поэтому формирование резервов пропускной способности, ресурсного обеспечения предприятия транспорта зачастую предопределяет его стратегические конкурентные преимущества в сегменте и расширении доли рынка транспортных услуг. При этом баланс сил и возможностей для предприятий других видов транспорта, соответственно, меняется.

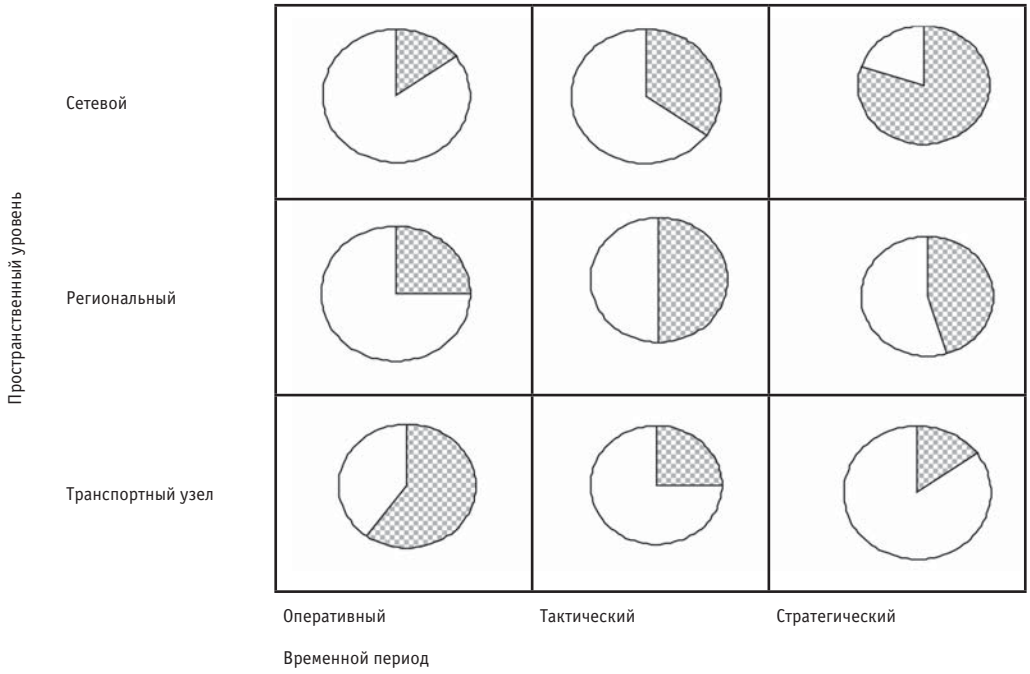


Рис. 2. *Эффективность управленческих и модельных решений в транспортных системах с учетом неполноты информации и знаний*

Следует отметить, что самыми эффективными являются решения принимаемые на оперативном уровне транспортного узла, а на стратегическом уровне — на сети. Другими словами, на оперативном уровне решаются локальные задачи по текущему регулированию транспортных процессов с учетом сложившейся ситуации, а на стратегическом уровне эффективны сетевые решения, с учетом прогнозной макроэкономической информации.

Другой системной проблемой в моделировании развития рынка транспортных услуг является многокритериальность оценки эффективности функционирования транспортного комплекса и его предприятий.

Оценка уровня развития транспортной системы и отдельных ее подсистем, качество транспортного обслуживания, как справедливо отмечает Н.П. Терещина, производится множеством показателей (измерителей) ее характеризующих. Группировка измерителей — транспортного обслуживания основа анализа формирования политики и принятия решения каждым субъектом перевозочного процесса [10].

Автор солидарен с Э.А. Мамаевым, который выделяет три группы параметров для оценки качества транспортного обслуживания [8]:

— транспортная обеспеченность места (района) предоставления транспортных услуг (геометрические, физические, композиционные, структурные);
— качество работы по основным организационно-техническим параметрам (мощности, грузоподъемность, время, ресурсоемкость);
— качество транспортной услуги в социально-экономическом смысле (согласованность, доступность, регулярность, сохранность, комплектность, экологичность, безопасность).

Качество обслуживания является критерием для формирования и принятия стратегических решений в управлении транспортным комплексом. Для прогнозирования грузовых перевозок показатели, характеризующие систему качества транспортного обслуживания, конкретизируются [7, с. 216]: срок доставки, сохранность грузов, комплексность обслуживания, полнота удовлетворения спроса, ритмичность поставок, уровень ритмичности, безопасность и экологичность перевозок и транспортная доступность.

Соответствие моделей уровням формализации транспортной системы по территориальному признаку на местные, региональные и сетевые (системные) позволяет, с одной стороны, локализовать модель по территориальному охвату, и в то же время местные проблемы развития транспортного узла могут иметь и сетевое значение.

В результате формальная модель исследования и оценки транспортного рынка может представляться кортежем (набором множеств) вида

$$<Ц, П, М>,$$

где Ц — целевой функционал исследуемой системы (проблемы), элемент из множества целевых функционалов Ц, Ц ∈ **Ц**,

П — подмножество параметров, используемое для представления концептуальной модели системы П, П ∈ **П**,

М — формальная модель — вариант реализации концептуальной модели с помощью аппарата математического моделирования, М ∈ **М**.

Фрагмент реализации множеств **Ц**, **П** для построения моделей исследования транспортных систем может быть представлен элементами, неполный перечень которых здесь приведен:

Ц — множество целевых функционалов: объем региональных перевозок; объем пассажирских перевозок; грузовые перевозки на международных направлениях; реализация сезонных перевозок; объем переработки и перемещения грузов в транспортных узлах; пропускная и перерабатывающая способность транспортного узла; пропускная способность сети; скорость перевозок; удовлетворенность качеством перевозок клиентов.

П — множество параметров: конфигурация транспортной сети; мощности пропускных и перерабатывающих способностей узлов и направлений; геостратегическое положение транспортного предприятия; положение региона в транспортной системе страны; обеспеченность в транспортных услугах и резервы развития; производственный и социальный потенциал транспортного узла; состояние производственной и ремонтной инфраструктуры; дорожная сеть (автомобильная); состояние автотранспортной инфраструктуры; авиатерминалы (аэропорты) и авиационный парк; морской торговый флот; портовые хозяйства и их специализация; мощности портовых терминалов, складских хозяйств; речной торговый флот; водные бассейны и их параметры; мощности речных портовых терминалов, складских хозяйств; технологии организации перевозок по их спецификации; транспортная доступность в регионе; тарифы на перевозки, услуги транспортных предприятий; транспорт в ВВП и другие.

Модельный аппарат, т. е. множество **М**, представляется современным состоянием развития имитационного и математического программирования, теории вероятностей и математической статистики, численных методов, методов прогнозирования, корреляционного, регрессионного, факторного и кластерного анализов, теории оптимизации, теории графов, теории игр, дискретной комбинаторной оптимизации, динамического программирования, включая инструментарий для структурного анализа, алгоритмизации и моделирования сложных систем управления, к которым относится транспортная система региона.

Дальнейшая детализация пространства проблем управления транспортными системами может производиться с учетом динамики процессов, форм взаимодействия субъектов экономики в смежных видах деятельности.

Формирование моделей развития транспортных рынков должно осуществляться на актуальной статистической базе мониторинга рынка транспортных услуг, обеспечивающей возможность постоянного моделирования конъюнктуры транспортного рынка, выявления и разрешения барьерных мест транспортного комплекса региона.

Трехуровневый подход по фактору времени требует формирования соответствующего ретроспективного статистического базиса факторов, используемого при определении стратегических решений и их учета в принятии решений (транспортный узел, региональная или национальная транспортная система). Для последних двух уровней достаточно полную базу для определения и оценки общей динамики развития региональной транспортной системы представляют статистические органы — Федеральная служба государственной статистики (ФСГС) и ее территориальные органы в субъектах Федерации. В общем виде статистический базис моделирования региональных транспортных систем может представляться иерархически взаимосвязанной распределенной информационной сетью (базой данных) субъектов экономики и органов государственного регулирования, представленной на рис. 3.

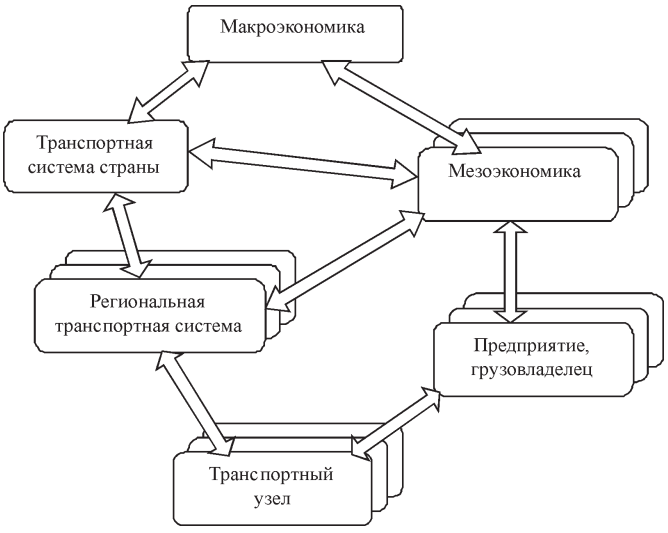


Рис. 3. *Информационная сеть стратегического управления региональной транспортной системой*

При переходе от одного уровня пространственной и временной детализации к другой — вышестоящей, информационные массивы подвергаются процессу агрегирования. Агрегирование экономической информации системных элементов системы направлена на получение новой информации (знаний) объекта верхнего уровня стратификации исследуемой системы. Так, при решении задач макроуровня используются данные мезоуровня с соответствующей обработкой, а для регионального уровня агрегируются данные линейного уровня (транспортные предприятия).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арсенов В.И.* Перспективы интеграции российского транспорта в систему евроазиатских транспортных связей // Транспорт Российской Федерации, 2007. № 10. С. 35.
2. *Галабурда В.Г.* Оценка продукции транспорта в условиях реформирования // Железнодорожный транспорт. 2003. № 1. С. 60–63.
3. *Жуков, В.А., Шишкарев С.Н.* Опыт Северо-Кавказской железной дороги по взаимодействию с морскими портами на основе логических технологий // Транспорт: наука, техника, управление. 2007. № 8. С. 25–28.
4. *Зубков В.Н., Числов Н.Н., Жуков В.А.* Перспективы развития железнодорожной транспортной сети южного региона России / // Вестник РГУПС. 2004. № 4. С. 73–76.
5. *Зубков В.Н., Голубева Е.В., Черняев А.Г., Жуков В.А.* и др. Южный регион: повышение эффективности интермодальных перевозок / // Железнодорожный транспорт. 2004. № 11. С. 30–34.
6. *Лапидус Б.М.* Развитие транспортной системы страны // ЭКО. 2006. № 3. С. 62–65.
7. *Макеев В.А.* Экономика транспорта региона. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2001.
8. *Мамаев Э.А.* Управление региональными транспортными системами в условиях изменений: проблемы и модели. Ростов н/Д, РГУПС, 2005.
9. Стратегические направления научно-технического развития ОАО «Российские железные дороги» на период до 2015 г. («Белая книга» ОАО «РЖД»), Сайт www.rzd.ru.
10. *Терешина Н.П.* Экономическое регулирование и конкурентоспособность перевозок. М.: ЦНТБ МПС РФ, 1994. С. 65.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

М.В. ЗЕЛИНСКАЯ
Южный институт менеджмента,
кандидат экономических наук, доцент
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 216;
В.В. ПРОХОРОВА
Кубанский государственный технологический университет,
кандидат экономических наук, доцент
35000, г. Краснодар, ул. Московская, 2

При изучении экономической системы региона возникает потребность в системе информации о важнейших экономических показателях его развития для принятия экономических решений. Такая потребность носит системный характер и нуждается в соответствующих инструментах обеспечения, одним из которых является система региональных счетов.

Ключевые слова: региональная экономическая система; информация; система региональных счетов.

Коды классификатора JEL: E01.

Особое значение для современной России, страны с огромной территорией и разнообразными условиями производства и жизни людей, имеет динамичное и устойчивое развитие ее региональных экономических систем. Проводимые в стране социально-экономические преобразования обозначили две взаимно дополняющие друг друга, хотя и противоположным образом ориентированные тенденции — к глобальной интеграции и к регионализации экономических отношений.

Кризисная ситуация лишь усилила потребность в последовательном обеспечении регионализации хозяйственной жизни России. В условиях глубокой рецессии регионы-субъекты Российской Федерации остро нуждаются не в предоставлении дополнительной финансовой помощи, а в реальном обеспечении статуса самостоятельных субъектов социально-экономической политики, способных принимать эффективные экономические решения, формировать свои резервы и фонды развития территории, строить свои экономические отношения по вертикали и горизонтали [1].

Асимметрия в распределении финансово-инвестиционных ресурсов и полномочий между федеральным центром и региональными экономическими системами свидетельствует о слабости и неэффективности существующей пространственной организации экономики России. К сожалению, такая асимметрия характерна и для информационного обеспечения эволюционного процесса.

Финансовый кризис в острой форме продемонстрировал то, что каждая региональная система нуждается в полной и достоверной информации о собственной деятельности и имущественном положении, о ресурсах, факторах и результатах своего развития, но не обладает такой информацией, поскольку ее системные информационные потребности обеспечиваются на основе давно устаревших механизмов сбора, накопления, первичной классификации и хранения данных. Указанные механизмы сформировались еще в советский период и не соответствуют функциональному содержанию и структурной организации современного хозяйственного процесса. Для адекватного обеспечения системных информационных потребностей необходима система региональных счетов (СРС).

СРС по своей природе представляет собой способ информационно-аналитического обеспечения потребностей развития, существующих на мезо— уровне экономических отношений. В организационном отношении она дополняет систему национальных счетов (СНС). Теоретической основой СНС и СРС являются современные концепции взаимосвязи результатов и факторов производства, а также теория равновесия, объясняющая механизм функционирования современной рыночной экономики [2, с. 12].

В России развитие СНС существенно опережает развитие СРС; федеральный уровень доминирует над региональным и в информационно-аналитическом отношении. Анализ эволюционных процессов на мезоуровне приводит к выводу о том, что регионы испытывают острую потребность в формировании современной статистической обобщающей модели, ориентированной на требования рынка, совместимой с СНС и международными стандартами учета и анализа экономической информации. Вместе с тем, в силу ряда особенностей, присущих региональному уровню организации экономических отношений, требования и возможности СНС в полном объеме не могут быть реализованы на уровне региона.

В СРС на основе взаимоувязанной системы показателей, объединенных в счета, составляемых в определенной последовательности и соответствующих этапам воспроизводственного процесса на мезоуровне, возможно получить количественную характеристику экономических процессов, происходящих в региональных экономических системах. Экономика региона, как и национальная экономика, представляет собой сложную систему, основные элементы которой отражаются в СРС в виде записей на счетах. Движущей силой региональной системы выступает ее экономический оборот, т. е. безостановочное повторение фаз производства, распределения, обмена и потребления, затраты ресурсов, извлечения доходов и накопления активов.

При изучении региональной экономической системы необходимо придерживаться той же системы категорий, которая используется при изучении национальной экономики. Экономика региона, как и национальная

© Зелинская М. В., Прохорова В. В., 2009

экономика, является открытой системой. Часть операций, входящих в состав экономического оборота региона, осуществляется резидентами других регионов и национальных экономик. Такая ситуация изначально создает серьезные учетные проблемы при формировании СРС.

Для преодоления указанных проблем при проведении расчетов основных показателей СРС принимаются определенные допущения. Так, считается, что все операции в границах экономической системы региона осуществляются только резидентами. Это допущение откладывает определенный отпечаток условности на расчеты региональных показателей, что создает потребность в дальнейшей коррекции результатов учета экономических операций с другими странами мира и другими регионами страны.

В концептуальном отношении СРС представляет собой систему информации о важнейших мезоэкономических показателях, представленную в форме счетов и вспомогательных таблиц. При построении счетов региона применяются те же принципы, постулаты, схемы и классификации, что и для национальной экономики.

Для СРС весьма важно корректно определить статистическую единицу учета и анализа, необходимую для проведения отраслевой классификации. В отечественной статистике за единицу отраслевой классификации принято «предприятие». Такой подход логичен и соответствует основным принципам экономической науки — предприятие обладает статусом экономического субъекта, правом самостоятельно распоряжаться полученными доходами, владеть активами и формировать обязательства от своего имени. Для него может быть составлен полный набор счетов, включая баланс. Если предприятие создает и реализует несколько продуктов, относящихся к разным отраслям, то оно относится к конкретной отрасли по продукту, являющемуся для него основным или преобладающим.

На современном этапе развития учета на уровне региона составляются только два счета: счет производства и счет образования доходов.

По международной стандартной классификации счета СРС, как и СНС, могут быть сгруппированы следующим образом [3, с. 199]:

1) Текущие счета отражают регулярно повторяющиеся процессы, которые непосредственно не затрагивают капитал: счет производства; счета образования, распределения и перераспределения дохода и счета использования доходов.
2) Счета накопления характеризуют накопление материально-вещественного и финансового капитала: счет операции с капиталом, финансовый счет, счет переоценки и других изменений в активах и пассивах.
3) Счета отдельных экономических операций: счет товаров и услуг.
4) Балансы активов и пассивов.

Современные требования к информационно-аналитическому обеспечению развития региональной экономической системы диктуют необходимость комплексной разработки СРС, системы экономических и финансовых балансов, системы стандартных таблиц, характеризующих производственные, финансовые, кредитно-денежные и иные хозяйственные отношения на мезоуровне. Следовательно, существует необходимость разработки методологии построения СРС, которая позволяла бы:

- с одной стороны, системно отображать экономическую деятельность каждого региона за отчетный период и определять его место, значимость и специфические особенности в национальной экономике;
- с другой стороны, создать условия и предпосылки для комплексного анализа и прогнозирования развития данного региона, определять его воздействие на развитие национальной экономики, а также отражать характер деятельности всех секторов экономической системы региона, формирование территориальных доходов и расходов.

В настоящее время Росстат разрабатывает системы расчетов ключевых показателей СНС и СРС, используя при этом единую методологию, соответствующую общим принципам и стандартам национального счетоводства. Однако проблема в том, что принципы национального счетоводства не могут быть реализованы на региональном уровне.

Отсюда компромиссное решение задачи согласования СРС и СНС — внедрение в статистическую практику системы сводных обобщающих показателей состояния и динамики экономических систем регионов. Следует уточнить, что сводные показатели не повторяют показатели СНС, составленные для уровня национальной экономики, но они совместимы друг с другом, что позволяет проводить анализ на уровне региона в соответствии с принципами российской экономической статистики и международными стандартами учета и анализа экономической информации.

Основным среди показателей СРС является валовой региональный продукт (ВРП). Кроме ВРП, на уровне регионов рассчитываются показатели, характеризующие фактическое конечное потребление и валовое накопление основного капитала региональной системы [1, с. 103].

Следует отметить, что расчеты региональных показателей стимулируют развитие региональной экономической системы за счет расширения общей информационной базы, данные которой могут использоваться для научных и прикладных исследований и разработок, а также для моделирования и прогнозирования процессов на региональном уровне.

Усилия отечественной статистики в настоящее время направлены на разработку показателей движения доходов и расходов в разрезе секторов экономики регионов, что обусловлено необходимостью оценки социально-экономических параметров развития регионов, эффективности экономических связей между регионами и федеральным центром. Новая информационная база экономических расчетов создает предпосылки обеспечения уже освоенных блоков СРС.

Правомерен вывод о том, что региональное счетоводство развивается не автономно, а посредством регионализации национального счетоводства, т. е. как ветвь СНС. При построении СРС сохраняются основные методологические принципы составления СНС.

В странах ЕС придают большое значение проблемам развития и совершенствования региональной статистики. Так, в материалах Евростата излагаются методы, применяемые для региональных расчетов валовой до-

бавленной стоимости и валового накопления основного капитала. В странах — членах ЕС придается большое значение данным показателям на региональном уровне, поскольку на их основе можно формировать экономическую политику, направленную на уменьшение экономического и социального неравенства между регионами в рамках Единой Европы. Евростат и национальные европейские статистические органы в соответствии с принятой программой постоянно работают над совершенствованием региональной статистики [5].

В настоящее время национальные счета обеспечивают своим пользователям более достоверную информацию, чем региональные счета, а следовательно, данные национальных счетов могут служить контрольными цифрами для проверки полноты и точности региональных расчетов.

Информация СРС имеет особое значение для стран с обширной территорией, развивающихся по типу «экономики пространства», где отдельные территории существуют и развиваются в различных экономических условиях, а размеры хозяйственного пространства регионов сопоставимы с территориями отдельных стран. В таких условиях ценность экономической информации возрастает.

«Экономика пространства» обладает собственным системным качеством взаимодействия элементов. Данное обстоятельство предполагает адекватное системное качество взаимодействия всех элементов СРС, которое может быть обеспечено на основе механизмов вертикальных связей и субординации данной информационной системы СНС.

Поскольку «экономика пространства» устойчива и способна реализовать свои функции (прокормить локализованное в ней население, дать работу тем, кто в ней нуждается, обеспечить оборот функционирующего в ней капитала, создать и укрепить социальные коммуникации и т. п.), то входящие в ее состав структурные элементы и отдельные функции не существуют сами по себе, как хаотические, случайно сложившиеся совокупности, а органически связаны между собой .

Потеря системного качества означает выпадение элемента из такой интегральной связи, потерю им функций, обусловленных системой. «Выпавший» элемент уже не действует как частичка системы и не опознается исследователями и практиками в данном качестве. Только реальная принадлежность к системе, участие в ее интегральных связях сообщает тому или иному элементу системное качество [4].

Информация СРС позволяет определить все основные аспекты экономико-социальной и политической жизни региона: экономический рост (спад); институциональную, отраслевую и секторальную структуру экономики региона; уровень жизни населения; доходы и расходы институциональных единиц; инфляцию; исполнение регионального государственного бюджета; размер и тенденции внешнеэкономических связей и др. Все эти аспекты должны учитываться при формировании и реализации региональной социально-экономической политики.

В рамках дальнейшего развития СРС необходимо внедрить в статистическую практику регионов составление счетов производства товаров и услуг, затрат на производство и образование доходов, показатели которых отражают производство и образование первичных доходов. При этом учет становится институциональным.

«Классический» хозяйственный учет основывается на обобщающей стоимостной оценке всех известных ему аспектов экономических отношений. Рабочая сила, природные ресурсы, технологии, организационные новации, предпринимательский потенциал, человеческое здоровье и другие компоненты хозяйственного процесса соизмеримы, поскольку каждый из них обладает более или менее поддающейся расчету стоимостной оценкой, а значит, занимает соответствующую позицию на рынке и участвует в главном, определяющем всю систему экономических отношений процессе — движении стоимости. Благодаря учету, этот процесс ставится под контроль субъектов власти и собственности.

«Институциональный» учет дополняет «классический» целым рядом позиций, которые, на первый взгляд, плохо поддаются или вообще не поддаются стоимостной оценке и не обладают количественными измерителями. Пока что методология учета не знает, как соотнести с обычными ресурсами и факторами хозяйственного процесса общественное настроение, психологический климат, как выразить в стоимостных единицах культурно-этнические аспекты социально-экономических отношений и другие весьма важные аспекты развития региональной экономической системы.

Схемы человеческого поведения многослойны, как и необходимая в современном обществе система контроля над поведением. Занимаясь их отражением, учет должен исходить из следующих обстоятельств:

- в изначальном формировании и дальнейшем воспроизводстве определяющих способы поведения функций людей практически на равных принимают участие эмоциональные и рациональные побуждения;
- во многих пограничных ситуациях (кризисах, конфликтах, общественных трансформациях и др.) субъекты общественной деятельности иррациональны, причем в ряде случаев иррациональность решений и идеологическая ограниченность могут быть функционально эффективными, поскольку рациональность в кризисной ситуации сродни застывшим и абсолютно непригодным для такой ситуации стереотипам поведения.

Формирование и развитие СРС предполагает широкое использование принципа стандартизации. Отметим, что стандарты расчищают путь наиболее эффективным формам экономических отношений; вместе с тем естественный процесс смены одних форм отношений другими, соответствующими достигнутому уровню развития экономической системы, предполагает периодическое обновление действующих стандартов.

Стандарты учета обеспечивают такое упорядочивание с помощью комплекса взаимосвязанных и документально оформленных *правил* ведения учета. Каждый стандарт учета включает несколько обязательных, типовых элементов:

- формула цели стандарта, которая включает постановку учетной проблемы, для решения которой он предназначен, и раскрытие цели выпуска;
- определение сферы применения стандарта (его границ);
- определение основных понятий, которые встречаются в стандарте;
- описание сущности учетной проблемы (изложение принципов ее решения, вариантов оценок, способов оформления отчетности);

- определение условий раскрытия учетной информации при описании учетной политики экономического субъекта;
- дата вступления стандарта в силу.

Если подходить к учету с позиции обеспечения потребностей развития системы экономических отношений, то стандарты учета образуют несколько групп:

- ❑ базовые стандарты учета, раскрывающие основные принципы отражения фактов хозяйственного процесса, формирования учетной политики и финансовой отчетности экономического субъекта;
- ❑ стандарты «власти и собственности», определяющие порядок учета операций, непосредственно затрагивающих интересы государства и экономических субъектов (установление доходов, налогов, инвестиций, стоимости продуктов и услуг и др.);
- ❑ партнерские стандарты, определяющие порядок учета операций между партнерами по ведению бизнеса (отражения результатов совместной деятельности, инвестиций в сторонние виды бизнеса, контрактов по созданию нового бизнеса и др.);
- ❑ стандарты внутренней среды экономического субъекта, определяющие порядок учета операций так называемого «внутреннего оборота» (деятельности филиалов, представительств, иных структурных элементов, слияния нескольких субъектов и др.);
- ❑ стандарты учета отношений между работодателями и наемным персоналом в различных отраслях;
- ❑ стандарты, определяющие правила учета операций, проводимых за пределами национальной экономики (валютных операций, предприятий, созданных совместно с иностранными партнерами и др.).

Множество принятых стандартов еще не составляет действенной национальной системы учета. Можно представить себе массу детально разработанных правил и норм, которые не будут работать и остановят нормальное течение хозяйственной жизни. Принципиально важен выбор способа организации системы учета; в каждой региональной экономической системе такой способ адекватно отражает особенности реальной хозяйственной жизни, а также формы экономического поведения и мышления субъектов территориального хозяйствования. В то же время такой способ задан способом построения СНС.

Российская система учета исторически изначально ориентирована на континентальную концепцию. Такая ориентация учитывает и интенсивный перенос из немецкой культурной среды на отечественную почву институтов государственного и хозяйственного устройства, начало которому было положено еще в XVII веке, и естественное тяготение вертикали государственной власти России к всеобъемлющему контролю над системой учета.

Однако изменения, обозначившиеся после 1991 г., — попытка осуществления либеральных рыночных преобразование и, что гораздо важнее, острая потребность в зарубежных инвестициях — обусловили существенный сдвиг национальной системы учета в сторону англо-американской концепции, например, в части признания роли инструментов саморегулирования рынка аудиторских, бухгалтерских и оценочных услуг.

Формирование СРС учитывает противоборство указанных тенденций. Вместе с тем такое формирование отражает то, что учет нуждается в инновациях, не ограничивается раз и навсегда установленными подходами и принципами и дополняет или видоизменяет их в соответствии с потребностями отражения фактов, событий и изменений в потоке общественно-хозяйственной жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
2. *Есипова Э.Ю.* Система национальных счетов. М.: ФиС, 2007.
3. *Заварина Е.С.* Основы региональной статистики. М.: ФиС, 2006.
4. *Пчелинцев О.С.* Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Наука, 2004.
5. *Соколов Я.В., Терехов А.А.* Очерки развития аудита. М.: ФБК, 2004.

ОСНОВЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Н.В. КАРПОВА

Новочеркасская государственная мелиоративная академия,
кандидат экономических наук, доцент
346428, г. Новочеркасск, ул. Пушкинская

Приводятся результаты исследования проблем рационального природопользования в условиях различных территориальных образований.

Ключевые слова: рациональное природопользование; территориальные образования; рыночная экономика.

Коды классификатора JEL: Q20, Q26.

Непосредственный процесс природопользования осуществляется посредством изъятия природного вещества из природной среды, внесения в нее загрязняющих веществ и планирования мероприятий по охране окружающей природной среды. В целях организации рационального природопользования осуществляется лимитирование использования и охраны природных ресурсов, т. е. установление предельных норм изъятия ресурсов, а также норм выбросов и сбросов в среду и размещения отходов и нормы затрат на охрану окружающей природной среды.

Лимиты устанавливаются на размеры отвода земельных участков для строительства автомобильных и железных дорог, аэропортов, трубопроводов, мелиоративных каналов. Определяются лимиты потребления воды для орошаемого земледелия, для промышленных и сельскохозяйственных объектов, обводнения территорий. Лимитами для использования лесных ресурсов являются показатели расчетной лесосеки по территориям, т. е. предельная ежегодная норма вырубки. Существуют квоты для вылова рыбы и охоты.

Лимитами для выбросов и сбросов загрязняющих веществ служат нормативы качества природной среды (Ст. 25–34 Закона Российской Федерации «Об охране окружающей природной среды» № 2060-1 от 19.12.1991, в редакции Законов РФ от 21.02.1992. № 2397-1, от 02.06.1993. № 5076-1). Эти нормативы носят название ПДВ — предельно допустимые выбросы в атмосферу; ПДС — предельно допустимые сбросы в водные источники; ПДК — предельно допустимые концентрации; ПДУ — предельно допустимые уровни воздействия шума, вибрации, магнитных полей; ПДН — предельно допустимые нагрузки на природную среду (количество посетителей на экскурсию в заповеднике, нагрузка скота на единицу пастбищных угодий). Нормативы утверждаются Государственным комитетом по охране окружающей среды Российской Федерации. Виды, лимиты хозяйственной деятельности, экологические требования при использовании ресурсов фиксируются в лицензиях (разрешениях) на комплексное природопользование, выдаваемых органами управления, где указываются:

- виды, объемы и лимиты хозяйственной деятельности по использованию природных ресурсов;
- экологические требования, при которых допускается использование природных ресурсов, последствия несоблюдения этих требований (ст. 18, часть 3 Закона Российской Федерации «Об охране окружающей природной среды» № 2060-1 от 19.12.1991, в редакции Законов РФ от 21.02.1992 № 2397-1, от 02.06.1993 № 5076-1).

Важным условием рационального природопользования является формирование экономических рычагов регулирования природоохранного процесса. Большое значение при этом имеют налоги и арендная плата за пользование природными ресурсами.

Законом Российской Федерации «0 плате за землю» от 11.10.1991 установлены формы платы в виде земельного налога, арендной платы и нормативной цены земли. Плательщиками земельного налога и арендной платы являются предприятия всех форм собственности, объединения, организации и учреждения, граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства, которым предоставлена земля в собственность, владение, пользование или аренду на территории России. Земельный налог взимается в расчете на г. с облагаемой налогом земельной площади.

Объектами обложения земельным налогом и взимания арендной платы являются сельскохозяйственные угодья; участки, предоставленные гражданам для ведения личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества и животноводства; жилищного, дачного, гаражного строительства, предпринимательской деятельности; облагаются налогом земли промышленности, транспорта, связи, других отраслей материального производства и непроизводственной сферы. Ставки земельного налога утверждаются местными органами власти исходя из кадастровой стоимости объектов недвижимости и природных ресурсов, которые дифференцируются по территориальным зонам каждого региона. Плата за землю перечисляется землепользователями на специальные счета, учитывается в доходах местных бюджетов отдельной строкой и используется на финансирование мероприятий по землеустройству, ведению земельного кадастра, мониторинга, охране земли и повышению ее плодородия, а также на социальные нужды.

Законодательством предусмотрена плата за пользование землей, недрами, водными объектами, лесными и растительными ресурсами, ресурсами животного мира, рекреационными и другими природными ресурсами (ст. 20 Закона Российской Федерации «Об охране окружающей природной среды»№ 2060-1 от 19.12.1991, в редакции Законов РФ от 21.02.1992 № 2397-1, от 02.06.1993 № 5076-1) по следующим видам:

© Карпова Н. В., 2009

- за право пользования природными ресурсами в пределах установленных лимитов;
- за сверхлимитное и нерациональное использование природных ресурсов;
- на воспроизводство и охрану природных ресурсов.

Внесение платы за использование природных ресурсов не освобождает природопользователей от выполнения мероприятий по охране окружающей природной среды и возмещения вреда, причиненного экологическими правонарушениями.

Система платежей за природные ресурсы, введенная всего несколько лет назад, стала основным действующим рычагом экономического механизма регулирования природопользования и охраны природной среды.

Системы платежей постоянно совершенствуется, но особое место в этом процессе отводится установлению платы за загрязнение природной среды, за размещение отходов производства и потребления.

Закон Российской Федерации «Об охране окружающей природной среды»№ 2060-1 от 19.12.1991, в редакции Законов РФ от 21.02.1992 № 2397-1, от 02.06.1993 № 5076-1 устанавливает плату за загрязнение природной среды, которая производится с 01.01.1993.

Плата за загрязнение, а также за размещение отходов и другие вредные воздействия в бесспорном порядке перечисляется всеми природопользователями на счета экологических фондов (ст. 21 Закона Российской Федерации «Об охране окружающей природной среды»№ 2060-1 от 19.12.1991 в редакции Законов РФ от 21.02.1992. № 2397-1, от 02.06.93. № 5076-1).

Министерство природных ресурсов и охраны окружающей природной среды Российской Федерации утвердило «Рекомендации по определению предельных размеров платы за загрязнение окружающей природной среды», а также федеральный коэффициент индексации платы в размере 10 по отношению к базовым нормам. Разработаны документы по взиманию платы за шумовое загрязнение, тепловое загрязнение водных объектов, загрязнение пестицидами при использовании их в сельском хозяйстве, за сброс загрязняющих веществ, возникающих при смыве их с территории.

В системе рационального природопользования немаловажное значение имеет определение источников финансирования природоохранительных мероприятий, поскольку финансирование является одним из способов регулирования организации рационального и эффективного природопользования. Финансирование — это обеспечение выполнения природоохранных программ материальными средствами. Оно осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации, бюджетов органов местного самоуправления; собственных средств предприятий, учреждений, организаций; экологических фондов, фондов экологического страхования, кредитов банков, добровольных взносов населения и других источников.

Одним из источников финансирования природоохранных программ являются экологические фонды, которые аккумулируют денежные или материальные средства, предназначенные для осуществления природоохранной и экологической деятельности. Система экологических фондов создана на основе Положения «О Федеральном экологическом фонде РФ и экологических фондах на территории РФ», утвержденного Правительством Российской Федерации в июне 1992 г. Фонды являются юридическими лицами и находятся в ведении Министерства природных ресурсов и охраны окружающей природной среды Российской Федерации и его территориальных органов.

На счета экологических фондов поступают средства в виде платы (ст. 21 Закона Российской Федерации «Об охране окружающей природной среды»№ 2060-1 от 19.12.1991 в редакции Законов РФ от 21.02.1992 № 2397-1, от 02.06.1993 № 5076-1) за пользование природными ресурсами:

- ♦ за загрязнение природной среды как в пределах нормативов, установленных природопользователями, так и сверх нормативов за размещение отходов;
- ♦ средства, получаемые по искам о возмещении вреда, взысканных судами и арбитражными судами, и штрафов за экологические правонарушения;
- ♦ средства от реализации конфискованных орудий охоты и рыболовства;
- ♦ добровольные отчисления предприятий и взносы граждан, в том числе иностранных;
- ♦ средства в виде дивидендов, процентов по вкладам;
- ♦ доходы от издательской деятельности фондов.

Нормативы распределения средств экологических фондов различных уровней установлены законом, которыми 60% средств направляется на реализацию природоохранных мероприятий местного значения, 30% — на природоохранные мероприятия республиканского, краевого, областного значения и 10% — на мероприятия федерального и межрегионального значения.

В качестве источника финансирования мероприятий по охране природных ресурсов и охраны окружающей природной среды выступает экологическое страхование. Страхование — это отношение по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении неблагоприятных событий за счет денежных фондов, которые создаются из уплачиваемых ими страховых взносов.

Цель экологического страхования состоит в защите имущественных интересов граждан и предприятий за счет страховых фондов при наступлении неожиданного, внезапного загрязнения окружающей природной среды. Объектами экологического страхования является риск гражданско-правовой ответственности в случаях экологических аварий и катастроф.

Страхователями выступают предприятия — причинители вреда. К их числу относятся предприятия, деятельность которых представляет потенциальную опасность для возникновения аварий и катастроф. В сельском хозяйстве потенциально опасными, аварийными являются сброс отходов в водные источники со стороны птицефабрик, крупных животноводческих комплексов, а также нерациональное применение пестицидов и ядохимикатов.

Экологическое страхование становится одним из перспективных составляющих экономического механизма охраны природной среды. В 1992 г. Министерство природных ресурсов Российской Федерации и Российская государственная страховая компания утвердили «Типовое положение о порядке добровольного экологического страхования в Российской Федерации».

Эффективным средством является экономическое стимулирование рационального природопользования и охраны окружающей среды.

В Российской Федерации осуществляется стимулирование рационального природопользования и охраны окружающей природной среды путем (ст. 24 Закона Российской Федерации «Об охране окружающей природной среды»№ 2060-1 от 19.12.1991, в редакции Законов РФ от 21.02.1992 № 2397-1, от 02.06.1993 № 5076-1): установления налоговых и иных льгот, предоставляемых государственным и другим предприятиям, учреждениям и организациям, в том числе природоохранительным, при внедрении малоотходных и безотходных технологий и производств, использовании вторичных ресурсов, осуществлении другой деятельности, обеспечивающей природоохранительный эффект. Такое стимулирование осуществляется по следующим параметрам:

- освобождение от налогообложения экологических фондов;
- передача части средств экологических фондов на договорных условиях под процентные займы предприятиям, учреждениям, организациям и гражданам для реализации мер по гарантированному снижению выбросов и сбросов загрязняющих веществ;
- установление повышенных норм амортизации основных производственных природоохранительных фондов;
- применение поощрительных цен и надбавок на экологически чистую продукцию;
- введение специального налогообложения экологически вредной продукции, а также продукции, выпускаемой с применением экологически опасных технологий;
- применение льготного кредитования предприятий, учреждений, организаций независимо от форм собственности, эффективно осуществляющих охрану окружающей природной среды.

Законодательством Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а также нормативными актами органов местного самоуправления могут быть установлены другие виды экономического стимулирования охраны окружающей природной среды и использования природных ресурсов.

Кроме того, важным аспектом организации рационального и эффективного природопользования в рыночной экономике является внедрение в природоохранную деятельность инвестиционных технологий, обеспечивающих принятие и осуществление мероприятий по использованию природных ресурсов и охране окружающей природной среды на основе новых технологических процессов с применением высоких информационных систем.

Организация рационального и эффективного природопользования на оросительных системах позволит улучшить использование земель, организовать рациональное водопользование, создать условия для защиты земель от загрязнения и различного рода деградаций, очистки воды от загрязнения, внедрить безотходные технологии, создать благоприятные экологические условия на агроландшафтах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Соломкина Л.Г., Чешев А.С.* Эколого-экономические аспекты современного землепользования : монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
2. *Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б.* Земельные ресурсы Ростовской области и их хозяйственное использование : монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005.
3. *Чешев А.С., Сухомлинова Н.Б., Трунов И.Т., Фесенко И. П., Овчинникова Н. Г., Алексеева Л. А.* Использование и оценка земельных ресурсов : монография. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2007.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ ТНК

И.Л. ЛИТВИНЕНКО

Институт управления, бизнеса и права,
аспирант
e-mail: innalitvinenko@ya.ru;

И.Г. АКПЕРОВ
Институт управления, бизнеса и права,
доктор экономических наук, профессор, ректор,
e-mail: rector@iubip.ru

Статья посвящена актуальной проблеме повышения эффективности реализации программ регионального развития. Автором предлагается формировать программы регионального развития с учетом стратегий региональных ТНК.

Ключевые слова: программа регионального развития; транснациональная корпорация; бизнес-климат; конкурентоспособность региона; стратегический разрыв.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

В условиях глобализации экономики регионы становятся полноценными субъектами не только межрегиональных, но и международных экономических отношений. Они находятся в состоянии жесткой конкурентной борьбы за рынки сбыта и капитал. Способность государственной власти четко определять стратегические приоритеты, улучшать бизнес-климат, эффективно распределять и повышать качество региональных ресурсов и инфраструктуры создает предпосылки для наращивания устойчивых конкурентных преимуществ региона, бизнеса и благосостояния населения.

Информационный век, характеризуемый более высокой степенью неопределенности, стремительными изменениями на рынке и влиянием глобализации, предъявляет новые требования. В современных условиях важны не только ресурсы, которыми обладает регион, но и способности региональных властей и бизнеса в ответ на вызовы рынка быстро адаптировать существующие ресурсы, а также создавать и развивать новые.

В условиях доминирования частного бизнеса региональная администрация имеет возможность оказывать влияние на предприятия исключительно через создание привлекательного бизнес-климата на своей территории. Профессор Гарвардского университета М. Портер в своей теории кластеров показал, что бизнес-климат является основой конкурентоспособности региона. При этом термин «бизнес-климат» — комплексное понятие и представляет собой совокупность следующих групп условий [2]:

- Условия факторов производства (*Factors condition*), их качества и степени специализации: природные ресурсы, человеческие ресурсы, финансовые ресурсы, физическая инфраструктура, административная инфраструктура, информационная инфраструктура, научно-исследовательский потенциал.
- Условия для конкуренции и стратегического развития — инвестиционный климат и политика региональных властей, а также наличие конкурентов и свобода конкуренции.
- Условия спроса — наличие требовательных местных потребителей, наличие уникальных потребностей клиентов, специализированный спрос на продукцию или услуги регионального предприятия, которые могут быть востребован на глобальном рынке.
- Связанные или поддерживающие отрасли — наличие квалифицированных поставщиков, наличие конкурентоспособных, связанных отраслей.

В 2006 г. правительством России, впервые за гг. реформ, было объявлено о стратегии развития на длительную перспективу. В распоряжении Правительства РФ от 19 января 2006 г. № 38-р IV «Региональные аспекты социально-экономического развития», в частности, указано, что «в среднесрочной перспективе для достижения общенациональных целей на региональном и местном уровнях независимо от уровня социально-экономического развития регионов необходимо сосредоточиться на решении следующих задач: а) обеспечение добросовестной конкуренции между регионами и муниципальными образованиями за привлечение капитала, рабочей силы, включая устранение барьеров на свободное перемещение рабочей силы, товаров и услуг, капиталов, открытие региональных рынков, устранение препятствий для реализации инвестиционных проектов…» [7].

Таким образом, важнейшей целью преобразований было объявлено повышение конкурентоспособности регионов. Обеспечить конкурентоспособность можно только определенными и целенаправленными действиями, способствующими созданию привлекательных условий для развития регионального бизнеса.

Реальная реализация крупных инвестиционных проектов и программ возможна лишь в пределах конкретных региональных образований России и, по нашему убеждению, в составе программ их социально-экономического развития, так как:

— любой инвестиционный проект или программа осуществляются в рамках экономической, правовой и организационной системы региона и не могут быть рассмотрены вне социальной и экономической среды, его инвестиционной инфраструктуры;

© Литвиненко И. Л., Акперов И. Г., 2009

— инвестиционные и организационные проблемы проекта или программы не могут быть разрешены вне поддержки региональных властей (в том числе и финансовой), вне использования законодательных и налоговых инструментов органов региональной власти;
— корректно (в соответствии с требованиями федерального уровня) сформированные и принятые региональными законодательными и исполнительными органами субъекта Российской Федерации экономические, инвестиционные и социальные приоритеты могут позволить создать инвестиционным проектам не только необходимую поддержку (налоговые льготы, защита интересов инвестора), но и обеспечение гарантиями соответствующего уровня (регионального, федерального);
— программы развития регионов могут представить реальный механизм реформирования экономики региона и выхода его из общеэкономического кризиса.

В этой связи, по мнению автора, основной миссией программ регионального развития является формирование комплексной системы эффективного и сбалансированного взаимодействия региональной администрации и бизнес-сообщества, обеспечивающей повышение конкурентоспособности региона и повышения уровня жизни населения.

Следует отметить, что практически все российские регионы на данный момент имеют программы социально-экономического развития, разработанные как самостоятельно, так и при поддержке внешних консультантов, в основном российских институтов. Однако обычно это — декларативный документ, содержащий анализ бюджета и ресурсов региона, возможные перспективы развития и перечень инвестиционных проектов.

Разрабатываемые и реализуемые сегодня программы социально-экономического развития регионов имеют ряд недоработок, методологических просчетов, не позволяющих оптимально использовать финансовый, ресурсный и организационный потенциалы региона, возможности всего спектра существующих инвестиционных механизмов, технологий и инструментов, а значит, не могут реально способствовать привлечению в регион дополнительных инвестиционных ресурсов и эффективному использованию внебюджетных источников финансирования [5].

Проведенный анализ выявил следующие недостатки существующих программ регионального развития:
— отсутствие единой методологической и методической базы при разработке региональных программ и их концепций;
— отсутствие учета в процессе разработки и реализации программ социально-экономического развития процессов глобализации мировой экономики и необходимости интеграции в нее региональных экономик России;
— распределительный принцип построения программы, основанный исключительно на внутренних источниках финансовых ресурсов;
— низкий методический уровень анализа, планирования и прогнозирования регионального бюджетного процесса, региональных рынков, разрабатываемых без учета фактора обеспечения экономической безопасности региона;
— отсутствие системного подхода в формировании законодательной базы развития региона (согласованной с требованиями федеральных органов власти и международных инвестиционных институтов), организационной инфраструктуры реализации программ, нахождения дополнительных источников их финансирования, эффективного использования имеющихся механизмов и инструментов инвестиционного рынка;
— отсутствие увязки программ развития бюджетообразующих предприятий, их инвестиционных проектов и программ с инвестиционными и финансовыми региональными приоритетами и интересами, тем более с тенденциями развития социальной сферы субъекта Российской Федерации;
— отсутствие информационного сопровождения процесса реализации программ социально-экономического развития (в том числе на основе использования современных информационных технологий), создания положительного имиджа программы — как в регионе (для мобилизации внутренних ресурсов), так и за рубежом (для привлечения стратегических партнеров и потенциальных инвесторов в экономику региона).

Одним из важнейших субъектов бизнес-сообщества, оказывающих влияние на формирование программ регионального развития, являются транснациональные корпорации (ТНК). Многочисленные исследования показывают, что благосостояние стран или регионов зависит, в том числе, и от уровня производительности расположенных на их территории ТНК.

Глобализационная сущность ТНК состоит в том, что они основываются не на локализации производства в разных регионах, а на их интеграции, что ставит региональные экономики в глобальные связи взаимозависимости. Такие филиалы многонационального предпринимательства приобретают стратегическое значение, превращаясь в двигатель регионального экономического развития. ТНК в условиях глобализации региональных экономик фактически берут на себя и реально выполняют функцию перераспределения финансовых средств и производственных возможностей между различными регионами. Именно ТНК активизируют экономический рост в развивающихся регионах слаборазвитых стран, перемещая секторы интенсивного производства в страны с низкой ценой рабочей силы, обеспечивая тем самым эти регионы и работой, и промышленным развитием.

Экстернальные филиалы ТНК создают новые возможности для развития регионального предпринимательства в лице ТНК, выполняющей глобалистскую функцию перераспределения и реструктурирования регионального производства, что выравнивает мировую экономику, преодолевая взрывоопасные различия в уровне экономического развития отдельных стран и регионов. Поэтому между ТНК, с одной стороны, и национальными и региональными субъектами, с другой, возникают сложные отношения и острые противоречия.

Региональная функция ТНК состоит в том, чтобы региональное производство переросло в интернационализацию капитала. Ведь фактически ТНК есть большое наднациональное предприятие, которое обладает или контролирует большим числом филиалов производства во многих странах или регионах [6, с. 23–25].

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

Учитывая роль ТНК в экономике региона, по нашему мнению, при разработке программ социально-экономического развития региона необходимо придерживаться следующих рекомендаций:

- формировать концепцию социально-экономического развития региона с учетом стратегий развития ведущих ТНК (стратегических экономических субъектов);
- проводить анализ существующего состояния бизнес-климата региона и разрабатывать мероприятия по его совершенствованию с учетом потребностей ведущих ТНК.

Данный подход имеет следующие преимущества:

— создаются предпосылки для экономического роста через инициирование реальных и целенаправленных изменений в стратегиях ТНК;

— учет результатов стратегического планирования региональных ТНК повышает сбалансированность и реалистичность региональной стратегии;

— повышаются шансы на успешную реализацию стратегии посредством вовлечения бизнес-сообщества в процесс стратегического планирования региона, через общее видение будущего;

— появляется возможность разработки ключевых индикаторов, которые позволят осуществлять мониторинг процесса реализации программ.

Исходя из вышесказанного нами предлагается следующая последовательность разработки программ регионального развития:

- анализ состояния региона в данный момент времени и формулирование видения будущего состояния;
- анализ стратегических разрывов в трех областях: ТНК (ключевые предприятия региона), состояние бизнес-климата, эффективность администрации. Определяются целевые показатели, которые могут быть достигнуты в случае ликвидации стратегических разрывов;
- формирование программы с учетом стратегий развития ведущих ТНК региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Давыдова Л.В., Ильминская С.В.* Формирование стратегии развития инвестиционного потенциала региона на основе оценки инвестиционных процессов // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 13(94). С. 12–22.
2. *Идрисов А.* Стратегия развития региона. Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса (источник — http://www.subcontract.ru/).
3. *Кузнецова О.В., Кузнецов А.В., Туровский Р.Ф., Четверикова А.С.* Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов / под ред. О.В. Кузнецовой. М.: Изд-во ЛКИ, 2007.
4. *Кузнецов А.В.* Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. М.: КомКнига, 2007.
5. *Нехаев С.А.* Формирование программ социально-экономического развития регионов России в условиях глобализации мировой экономики (источник — http://www.mirkin.ru/_docs/articles04-022.pdf).
6. *Олейников А.И.* Глобализационные тенденции развития региональной экономики // Автореф. дис. канд. экон. наук. 2009. С. 25.
7. Распоряжение Правительства РФ от 19 января 2006 г. № 38-р IV. «Региональные аспекты социально-экономического развития» (источник — http://www.minregion.ru/).

ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА

О.С. ПРИЧИНА

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
доктор экономических наук, профессор
e-mail: olgaprichina@mail.ru

С.В. ФАТЕЕВА

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
доктор философских наук, профессор
e-mail: fateevas@inbox.ru

В данной статье рассмотрены стратегия, принципы и направления региональной инвестиционной политики. Раскрыта роль региональных органов власти в секторе инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: региональная; инновационная; инвестиционная политика; бюджеты; потенциал; экономический механизм.

Коды классификатора JEL: R11, R51.

Формирование и использование инвестиционных механизмов и финансовых рычагов регулирования процессов стратегического развития региона осуществляется в рамках его финансовой и инвестиционной политики, определяющей выбор, приоритеты и объемы привлечения и расходования средств. Так, несмотря на то, что Ростовская область относится к регионам — лидерам по эффективности привлечения финансовых средств для реализации региональных программ поддержки предпринимательства, инновационные предприятия Ростовской области не стали объектами венчурного инвестирования, инновационный потенциал региона оценивается как средний, а инновационная деятельность не стала главным объектом и источником инвестиционных ресурсов. С учетом кризисного состояния большинства региональных производителей внутренние источники инвестирования работающих предприятий региона, т. е. самофинансирование из фондов развития, эмиссионные ресурсы и другие, являются маломощными, в результате чего отношения субъектов финансовых процессов и инвестиционной деятельности в регионе представляют собой сложные взаимоотношения экономических интересов региона и Федерального Центра. Рассчитывать на мелкие и средние банковские структуры в регионе, как источник кредитных и инвестиционных ресурсов, в первую очередь, для реального сектора экономики нельзя, так как объемы финансирования и инвестирования очень велики, поэтому важное значение имеет выработка единой финансово-инвестиционной стратегии региона и координация финансовой и инвестиционной деятельности в административно-хозяйственном управлении на территории региона в целом.

Основные цели инвестиционной политики региона, сформулированные в отечественной и зарубежной экономической литературе, сводятся к следующему:

1. Поддержание равновесия внешних финансовых операций с другими регионами и зарубежными странами по поступающим и расходным платежам.
2. Достижение непрерывного и пропорционального экономического роста с целью наиболее полного обеспечения населения территории товарами и услугами.
3. Повышение качества и уровня жизни населения путем улучшения таких социальных показателей, как высокий уровень занятости; стабильный уровень цен, соразмерный с уровнем доходов основной части населения; высокий и гарантированный уровень медицинского обслуживания и др.
4. Обеспечение высокого качества жизни населения путем создания благоприятных условий окружающей природной среды.

Если для инвестора основным критерием экономической эффективности является ожидаемая сумма дохода на вложенный капитал с учетом степени риска его неполучения, то для региона критерием является уровень бюджетной эффективности.

Повышение уровня бюджетной эффективности означает положительный прирост сальдо бюджета территории за счет данных инвестиций. Нормальная система платежей в бюджеты всех уровней должна строиться так, чтобы рост доходов инвестора и повышение эффективности от вложенного им капитала сопровождались ростом бюджетной эффективности вложений.

Взаимоотношения между бюджетами региона и входящими в него муниципальными образованиями, финансовая и банковская инфраструктура является основным инструментом управления инвестиционной и финансовой деятельностью в регионе. Однако опыт российской экономики свидетельствует о том, что в условиях кризиса снижение государственных расходов вызывает рост объемов просроченной задолженности, свертывания производства в реальном секторе экономики, сокращения сбыта продукции, снижения рентабельности, увеличения числа убыточных предприятий в регионе. Вот почему необходимо экономически грамотно подойти к определению направлений финансово-инвестиционной стратегии региона, цель которой повысить КПД ресурсного потенциала региона в условиях системного кризиса. Реализация данного положения возможна при осуществлении предлагаемого нами инвестиционного механизма региональной политики. Это:

© Причина О. С., Фатеева С. В., 2009

— всемерное повышение инвестиционной привлекательности региона и создание благоприятного инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвесторов, что осуществляется за счет мобилизации и повышения эффективности использования экономических, социальных, политических, правовых, административно-управленческих и природных факторов роста производительности вкладываемого капитала; улучшения условий развития бизнеса на основе здоровой конкуренции и минимизации риска для инвестора потерять капитал и прибыль;

— разработка и осуществление целевой долгосрочной программы социально-экономического развития региона, в которую органически вписаны подпрограммы, проекты и отдельные мероприятия по развитию производственных комплексов и отдельных производств, финансируемых за счет средств предпринимателей, капитала, формируемого на долевой основе; из бюджета региона и федерального бюджета;

— непосредственное участие финансовых и других ресурсов, находящихся в распоряжении администрации региона, в реализации наиболее значимых для территории инвестиционных проектов и мероприятий. В частности, органы управления промышленностью территории могут принимать долевое участие в финансировании или взять на себя полное финансовое обеспечение наиболее важных для развития промышленности проектов и мероприятий;

— финансовая поддержка наукоемких и высокотехнологичных производств. В настоящее время частные инвесторы не склонны финансировать рисковые наукоемкие проекты долговременного характера. Между тем некоторые из них могут принести большой экономический, социальный или экологический эффект, связанный с реализацией неординарной научно-технической идеей. Взвешенная, комплексная оценка таких проектов с учетом степени риска является необходимым условием принятия обоснованных решений по включению таких проектов в целевую программу развития территории, и в первую очередь — пакет проектов и мероприятий по развитию ТПК;

— поддержка и стимулирование развития предпринимательства в реальном секторе экономике. В промышленности малый и средний бизнес создают ту конкурентную среду, которая стимулирует развитие производств на высокой научно-технической и организационной основе, а также повышения качества производимых товаров и услуг. Поддержка и стимулирование развития малого и среднего предпринимательства осуществляется путем прямого субсидирования из средств регионального и местных бюджетов, льготного кредитования, государственных гарантий выполнения обязательств по коммерческим кредитам; налоговых льгот и других мероприятий.

Опыт развитых стран и наш, российский, опыт показывают, что чисто рыночные механизмы не могут обеспечить требования гармоничного сочетания целей экономического, социального и экологического характера. Необходима система государственного регулирования комплексного развития территорий с применением многоаспектной интегральной оценки программ и проектов развития территории, усовершенствованных механизмов и рычагов управления финансовыми и инвестиционными процессами в регионе. При этом экономическая эффективность инвестиционного проекта для региона должна определяться через стоимость ожидаемого прироста налоговых поступлений и других обязательных сборов и платежей в бюджет региона от реализации проекта. Для денежного выражения социальной значимости проекта должна использоваться система социальных нормативов. Денежное выражение социальной значимости проекта или программы определяется суммой затрат на ожидаемые приросты социальных показателей при реализации проектов и программ.

При построении эффективного механизма управления инвестиционными процессами в регионе основное внимание должно быть уделено совершенствованию и развитию регионального финансового рынка, поскольку узким звеном инвестиционной деятельности является финансирование проектов и программ. Сам инвестиционный рынок подразделяют на три одинаково важных составляющих.

1) Сектор инвестиционных ресурсов. Здесь формируются спрос и предложение финансовых средств и материальных ресурсов для инвестиций, а также цены на эти средства и ресурсы.
2) Сектор обязательств и долей. Сюда включается рынок ценных бумаг и других инструментов, определяющих доли участия косвенных инвесторов в финансировании программ и проектов и в распределении прибыли. Здесь формируются спрос, предложение и цены на соответствующие доли и обязательства.
3) Сектор гарантий призван страховать инвестиционные ценности от полной или частичной их потери. Здесь формируются спрос, предложение и цены на соответствующие гарантии.

Хотя каждый из названных секторов инвестиционного рынка и подчиняется действию рыночных законов, необходимо, по нашему мнению, целенаправленное регулирование всех этих процессов со стороны государственных властных структур. Особо важное значение такое регулирование приобретает на уровнях регионов и муниципалитетов, где непосредственно решаются конкретные социальные и экологические задачи.

Регулирующая роль региональных органов власти в секторе инвестиционных ресурсов заключается, прежде всего, в следующем:

1. Мобилизация и направление инвестиционных ресурсов на решение нет только чисто экономических, но и социальных и экологических задач территории.
2. Участие собственными финансовыми и материальными ресурсами в территориальных проектах и программах, комплексно решающих социально-эколого-экономические проблемы региона, муниципального образования.
3. Консолидация финансовых средств и материальных ресурсов для более эффективного их использования; создание специальной кредитно-инвестиционной системы [4].

В секторе обязательств и долей регулирующая роль регионального управления состоит в организации и управлении целевыми региональными займами путем выпуска облигаций для привлечения средств населения в качестве серьезного источника финансирования социально значимых для территории проектов и программ. Важное значение имеет также планирование и организация долевого участия средствами регионального бюджета и ресурсами региональной и муниципальной собственности в комплексно эффективных проектах и программах.

Поскольку наиболее надежными и масштабными являются государственные гарантии для инвесторов, то сектор гарантий является почти полностью сферой регулирующей деятельности региональных органов государственной власти.

Представляется наиболее целесообразным создавать в ведении специального органа при администрации региона общие региональные фонды страхования инвестиций для оптимального распределения страховых средств. От того, как организованы и осуществляются гарантии для инвесторов со стороны региональных органов государственной власти, в решающей степени определяется инвестиционная привлекательность региона. В этой связи необходимо четко обозначить и законодательно закрепить систему страхования и условий смягчения или полного устранения политических, социальных и экономических рисков как для отечественных, так и для иностранных инвесторов.

Экономические механизмы управления инвестиционными рисками предполагают наличие залоговых активов и страховых сумм, предназначенных для возмещения инвесторам потерь капитала или недополучения ожидаемых гарантированных выгод от вложенных средств.

Как считают многие экономисты, и это подтверждает опыт ряда регионов, целесообразно при администрациях регионов создавать специальные органы управления инвестиционными процессами. Но какими бы важными ни были конкретные организационные варианты и технологии управления инвестиционной деятельностью, решающее значение имеет принятая и проводимая регионом общая инвестиционная политика, в рамках которой и осуществляются эти конкретные организационные варианты и технологии.

Современную общую политико-экономическую ситуацию регионов кратко можно охарактеризовать следующим образом. Не считая немногочисленных регионов-доноров (14–15 регионов), для регионов-реципиентов финансовая подпитка из федерального бюджета постоянно ослабевает. Поступающие централизованные средства идут на покрытие издержек текущей деятельности. Поэтому большинство регионов стали вырабатывать и проводить в жизнь свою самостоятельную финансово-экономическую политику. В основу этой политики закладываются, вместо отношений региона с Федеральным центром, отношения региональных администраций со свободными финансовыми институтами для привлечения в регион свободных инвестиционных средств. Обобщая опыт деятельности региональных администраций в этой сфере за последние 5 лет, можно отметить следующие тенденции:

1) Региональные власти стремятся обзавестись собственными финансовыми институтами, в частности — создаются банки регионального и муниципального подчинения.
2) Устанавливаются прямые связи и отношения с иностранными инвесторами.
3) В целях привлечения инвестиционных средств региональные администрации все более широко и системно практикуют эмиссию ценных бумаг (облигации внутренних и внешних займов).

Регионы располагают зачастую огромными реальными ресурсами и активами, но не имеют соответствующих финансовых средств для их реализации. Поэтому главная задача региона — найти эти средства. Частные банки регионального масштаба не имеют пока достаточного собственного капитала, для того чтобы финансировать большие долгосрочные проекты. Они могут выступать только в качестве посредников между отечественными и иностранными инвесторами и региональной властью, претендуя при этом на высокую маржу. В этой ситуации понятной становится политика региональной власти, направленная на создание собственной финансово-кредитной банковской системы.

Большой финансовый капитал имеют сейчас столичные банки, которые осуществляют агрессивную финансовую политику по отношению к регионам. Капитал, которым располагают эти банки, достаточен не только для того, чтобы выкупить наиболее крупные и перспективные предприятия региона, но и восстановить, реконструировать и «запустить» эти предприятия, на что требуются средства, на порядок превышающие суммы, необходимые для их выкупа. Казалось бы, здесь смыкаются интересы частного и столичного капитала и регионов. Однако администрация регионов не без основания опасается потерять свою системно-регулирующую роль в экономике региона и большую часть прибыли в региональный бюджет.

Мы считаем очень важным сохранить системную регулирующую роль государства в лице региональных властей. Только в этом случае можно обеспечить целевое комплексное развитие экономики региона для удовлетворения потребностей его населения в сочетании с общественными федеральными интересами. Поэтому необходимо найти новые, компромиссные формы соединения капиталов столичных инвесторов с реальными ресурсами регионов. Известно, что к настоящему времени регионы накопили огромный внешний долг России и большой внутренний долг из-за недостаточно умелого управления эмиссионными процессами. Управление займами в регионе должно быть централизованным и системным, согласованным во времени от подготовки пакета проектов эмиссии и размещения инвестиций до реализации проектов, распределение доходов и возмещение обязательств по займам. Основной проблемой в этом процессе является инерционность подготовки и реализации долгосрочных инвестиционных проектов по сравнению с более гибкими процессами эмиссии и обслуживания долга. Принцип системности может решить эту проблему: если эмиссию осуществлять не под один проект, а под пакет проектов в различной стадии подготовки и реализации. В этом случае можно организовать более рациональное и гибкое распределение инвестиционных средств в процессе реализации региональных проектов и более гибкое управление исполнением обязательств по займам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Атабиев Х.С.* Формирование и поддержка пакетов инвестиционных проектов и программ в субъекте Российской Федерации. дис. … канд. экон. наук. Кисловодск: КИЭП, 2002.
2. *Ионов М.Ч., Кардаш В.А.* О концепции программно-целевого управления развитием предпринимательства в системе регионального и муниципального хозяйства // Циклы природы и общества : Материалы 7-й международной конференции. 25–30 сентября 2000 г. Ставрополь, 2000.
3. *Причина О.С., Клюшников Г.М.* Моделирование бюджетного регулирования кредитных отношений в регионе // Сб. науч. тр. Сев.-Кав. гос. технического ун-та. Серия экономика. Т. 1. Ставрополь, 2005. № 1.
4. *Чуб Б.А.* Управление инвестиционными процессами в регионе. М.: Буквица, 1999.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННЫМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ

Д.В. КЛИМОВ
ГУП Московской области «Научно-исследовательский и проектный институт градостроительства»,
e-mail: dmcompass@mail.ru

Рассмотрены некоторые аспекты управления процессами развития территорий и использования специального экономического инструментария для этого. Доказано, что сопряженное и взаимоувязанное развитие всех элементов каждой из инфраструктур территории и их объединенное целенаправленное и непротиворечивое функционирование способны обеспечить комплексное развитие как региона в целом, так и входящих в его состав муниципальных образований.

Ключевые слова: региональное развитие; инфраструктура; синергетический эффект; инвестиции.

Коды классификатора JEL: R11.

Направленность пространственного развития территорий стран мира является предметом пристального внимания экономистов и политиков: от того, какие динамические процессы протекают в экономическом развитии, какие при этом наблюдаются структурные изменения в территориальной системе, зависят состояние и перспективы экономической жизни страны. Будущее экономического развития стран многовариантно. Траектория его долгосрочного развития формируется исходя из тех потенциальных возможностей, которыми оно располагает и с учетом того, какие тенденции используются при принятии управленческих решений.

Вместе с тем современная экономическая наука испытывает трудности при определении будущего экономического развития в связи с пространственным развитием территории, и наоборот, часто возникают вопросы нахождения зависимости, оптимальной формулы пространственного развития территорий посредством влияния экономических инструментов.

Одним из таких инструментов может служить инвестиционная деятельность в аспекте ее распределения по территориальному признаку с заранее просчитанным эффектом. Определение такого эффекта — задача, базирующаяся на долгосрочном мировом опыте влияния территориального развития стран мира и связь с экономическим потенциалом.

Определение, в историческом аспекте, влияния территориального развития стран мира на экономические и социальные показатели позволит решать и обратные задачи — определение воздействия экономическими инструментами на развитие территорий с целью ее устойчивого развития в заранее определенном направлении и получение в долгосрочной перспективе необходимого экономического эффекта.

Сложность теоретико-методологических проблем исследования экономического развития стран мира предопределила наличие множества взглядов и подходов к анализу этого процесса и его особенностей в современных условиях. Инвестиционные аспекты взаимодействия экономического роста с территориальным развитием на различных (муниципальном, региональном, федеральном) уровнях является поистине основополагающей задачей. Инвестиции как вложение капитала с целью получения дохода в современной экономике страны являются неотъемлемой составной частью и основной движущей силой. Ни одна национальная экономика не может ни развиваться, ни просто существовать без успешной инвестиционной деятельности. Но вопросы извлечения выгоды или дохода не всегда имеют только материальную сторону, они могут быть связаны и с проблемой получения стратегической выгоды на долгосрочную перспективу [2].

Отсюда вытекает вопрос, каким же образом должна развиваться территория страны, территории отдельного региона страны, территория муниципального образования с точки зрения устойчивого роста экономики, обеспечения территориальной целостности, создания политической, социальной, инженерной, транспортной, природно-экологической, образовательной, инновационной, информационной инфраструктур, обеспечения благоприятных условий жизнедеятельности человека. Для этого необходима шкала приоритетов при территориальном развитии, ясное направление или вектор территориального развития и инструмент, с помощью которого это направление развития можно не только претворять в жизнь, но и отслеживать влияние данного процесса с целью внесения корректив. Говоря о векторе развития национальной экономики, можно говорить о территориальном аспекте влияния ее развития на экономику в целом и о возможности прогнозирования зависимости территориального развития от развития экономики муниципального образования, региона и страны в целом. И наоборот, о зависимости перспективного развития национальной экономики страны или ее территории от существующей или сложившейся системы территориального развития. Определение данной зависимости и является одним из ключевых вопросов развития национальной экономики. Инструментом же для осуществления данной системы развития и могла бы послужить инвестиционная деятельность, распределенная по территориальному признаку.

С позиции теории финансового обращения инвестирование — процедура, обратная сбережению, так как инвестирование увеличивает количество денег в обращении, изымая их из сбережений. В то же время инвестирование вместе со сбережением средств — противоположность расточительному потребительству, в случае

© Климов Д. В., 2009

успешного инвестирования денежные средства возвращаются владельцу. В предлагаемом подходе средства вернутся не только частному инвестору, но и государству. Возврат может быть осуществлен не в виде получения прямой денежной массы, а в виде создания предпосылок для развития территории муниципальных образований, регионов Российской Федерации. Впрочем, данный подход позволит в будущем увеличить и прямые денежные вливания в бюджет, если учесть прямую связь между устойчивым территориальным развитием муниципальных образований, регионов и процесс увеличения налогооблагаемой базы.

Процесс инвестирования органически связан с процессом развития территории муниципальных образований, регионов Российской Федерации. Первый результат инвестиционной деятельности или «получение прибыли» в территориальном аспекте — необходимое условие экономической эффективности данного процесса или, иными словами, результативности инвестиционной деятельности. Так как субъектами осуществления инвестиционной деятельности могут быть фонды государственной, частной, иностранной, смешанной форм собственности, условие ее экономической эффективности является гарантом непрерывности во времени развития территории, на которой она осуществляется. Условие непрерывности во времени является одним из самых важных аспектов при рассмотрении территориального развития муниципальных образований и регионов Российской Федерации. Все это проистекает из того, что при рассмотрении территориального аспекта инвестиционной деятельности мы оперируем не только ее составляющими, такими как субъект, объект, экономическая прибыль инвестиционной деятельности, а и структурным ее наполнением, как, например, населением муниципальных образований и регионов Российской Федерации, инфраструктурой, которая при воплощении нестабильной инвестиционной деятельности будет подвержена негативным последствиям.

Второй результат инвестиционной деятельности или «достижения иного полезного эффекта» в территориальном аспекте подразумевает создание условий или такое распределение инвестиционной деятельности, при котором развитие территории осуществляется не только непосредственно. Достижение синергетического эффекта при осуществлении инвестиционной деятельности распределенной по территориальному признаку является основной задачей с точки зрения развития муниципальных образований, регионов и страны в целом. Достижение данного эффекта возможно при адекватном планировании инвестиционной деятельности, эффективном обменом знаниями и текущей информацией между субъектами инвестиционной деятельности и текущая ее координация.

Синергетический эффект от инвестиционной деятельности, успешно распределенной по территориальному признаку в определенном муниципальном образовании, позволит улучшить эффективность экономической деятельности в результате интеграции, слиянии отдельных инвестиционных точек роста в единую систему. Успех данного подхода возможен за счет получения системного эффекта, или эмерджентности. Системный подход позволит осуществить возникновение новых самоорганизующихся функциональных единиц системы осуществления инвестиционной деятельности распределенной по территориальному признаку. Появление данных единиц или дополнительных точек роста не связанно с простыми перестановками уже имевшихся точек приложения инвестиционной деятельности, а возникнут из целенаправленно построенной системы территориально-распределенной инвестиционной деятельности.

Обеспечивая общественное воспроизводство через формирование и развитие капитала, инвестиционная деятельность в своей основе направлена на удовлетворение потребностей человека и опосредованно на развитие территории муниципального образования, региона страны. В связи с этим, предполагается существование влияния созданной по определенному закону системы инвестиционной деятельности на создание в долгосрочной перспективе благоприятных условий для ведения экономической деятельности в точках, не участвовавших непосредственно в инвестиционном процессе. Данная система позволит улучшить условия экономической деятельности за счет опосредованного создания благоприятных условий жизнедеятельности населения на определенной территории муниципального образования, региона. Данный процесс выглядит как обратный, а именно — посредством оптимально организованной пространственной структуры развития территорий, создания экономически и социально развитой структуры территории муниципального образования, региона создаются условия для эффективной экономической деятельности.

Экономическое развитие страны или ее отдельно взятой территории отражает не только характерные для данной местности черты производства, но и отличительные особенности отдельно взятой страны, обусловленные ее географическим положением, участием в межтерриториальном разделении труда, историческими традициями, достигнутым уровнем развития производства и др. конкретно-историческими условиями. При этом экономическое развитие включает отрасли материального производства — промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговлю и др. и непроизводственную сферу — просвещение, здравоохранение, культуру и др. [1].

Процесс инвестирования, в территориальном аспекте, влияет на создание и(или) развитие инфраструктуры определенной территории муниципального образования, региона. При этом необходимо отметить, что и развитая инфраструктура создает предпосылки для успешной инвестиционной деятельности. Дополнительно при осуществлении инвестиционной деятельности на территории с определенным уровнем развития инфраструктуры создаются дополнительные связи между точками экономической активности (точками приложения инвестиций), развивая межинвестиционное пространство.

Инфраструктура — это отрасли экономики, научно-технических знаний, социальной жизни, которые непосредственно обеспечивают производственные процессы и условия жизнедеятельности общества. В территориальном аспекте инфраструктура состоит из инженерной, транспортной и социальной составляющих [3]. Однако существует и разделение инфраструктуры в соответствии с административно-территориальным делением — а именно, на общественную инфраструктуру регионального и муниципального значения. Состав общественной инфраструктуры регионального и муниципального значения включает:

- инженерную инфраструктуру;
- транспортную инфраструктуру;

- социальную инфраструктуру;
- природо-экологическую инфраструктуру;
- инновационную инфраструктуру;
- информационную инфраструктуру.

Инновационная инфраструктура представляет собой объекты капитального строительства, предназначенные для размещения организаций, способствующих осуществлению инновационной деятельности (инновационно-технологические центры, технологические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и др. специализированные организации);

Природно-экологическая инфраструктура представляет собой систему природных экологических территорий и природно— и экологоохранных мероприятий, обеспечивающих благоприятные условия жизнедеятельности населения муниципальных образований, региона, страны.

Информационная инфраструктура представляет собой систему объектов капитального строительства, предназначенных для размещения организаций, обеспечивающих подключение к единой информационной образовательной среде, к специализированной информационной базе в сфере медицинского обслуживания и в целом к современным достижениям науки и культуры (информационная инфраструктура может включать в свой состав электронную библиотечную сеть и дистанционный доступ к библиотечным ресурсам).

Инженерная, транспортная и социальная инфраструктуры — комплекс объектов капитального строительства, коммуникаций транспорта, связи, инженерного оборудования, а также объектов капитального строительства социального, культурно-бытового обслуживания населения, обеспечивающих устойчивое развитие и функционирование муниципальных образований, регионов, страны

Лишь сопряженное и взаимоувязанное развитие всех элементов каждой из инфраструктур и их объединенное целенаправленное и не противоречивое функционирование способны обеспечить комплексное развитие как региона в целом, так и входящих в его состав муниципальных образований.

Территориально-распределенная инвестиционная деятельность — это вложение инвестиций для получения стабильности и достижения синергетического развития территории муниципального образования, региона, страны в целях создания благоприятных условий жизнедеятельности нынешних и будущих поколений путем развития инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И.* Собственность, хозяйственный механизм, производительные силы // Экономическая наука современной России. 2000. № 5. С. 52–53.
2. *Боди З., Кейн А., Маркус А.* Принципы инвестиций. М.: Вильямс, 2004.
3. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Х. ТАЙМАСХАНОВ
Грозненский государственный нефтяной институт,
кандидат экономических наук, доцент, ректор
e-mail: ggni@mail.ru
З. ТАЙМАСХАНОВ
Грозненский государственный нефтяной институт,
аспирант
364052, Чеченская Республика, г. Грозный, ул. К. Цеткин, 145

В статье рассмотрены проблемы, особенности и пути развития продовольственного рынка Чеченской Республики. Изучение проблемы показало, что сельскохозяйственные производители не могут полностью гарантировать и контролировать выпуск своей продукции. Это объясняется тем, что: во-первых, общий объем выращенной продукции определяется работой многих относительно небольших производителей, действующих независимо, во-вторых, результаты производства в значительной мере зависят от погодных условий и биологических систем. На продовольственном рынке пищевые предприятия имеют два неоспоримых преимущества над производителями сельскохозяйственной продукции — сырья: они крупнее и из-за своей региональной и общенациональной деятельности имеют лучшую рыночную информацию. А значит и оперативность. Еще совсем недавно для сельскохозяйственных предприятий не существовало необходимости развивать собственный продовольственный маркетинг, поскольку условия гарантировали всем честные или, по меньшей мере, равные цены.

Ключевые слова: особенности развития продовольственных рынков; реформирование аграрной сферы экономики; Чеченская Республика.

Коды классификатора JEL: Q13, Q18.

Еще недавно в качестве основного способа повышения эффективности АПК Чеченской Республики рассматривалось создание нескольких государственных агрохолдингов, охватывающих все сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия. Связано это было с тем, что государственные агрохолдинги в Орловской области и ряде других регионов за относительно короткий период позволили существенно увеличить объемы производства и реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Однако в последние годы основная масса государственных агрохолдингов накопила большие долги и не смогла адаптироваться к рыночным условиям, из-за чего была ликвидирована. В связи с этим идею перевода всех предприятий АПК республики в состав агрохолдингов пришлось пересмотреть.

Особенности формирующихся рынков сельскохозяйственной продукции обусловлены спецификой аграрного производства, и прежде всего нестабильностью и сезонным характером получения продуктов. В то же время спрос на продовольствие в течение года остается устойчивым. Взаимосвязанный комплекс проблем развития отечественного продовольственного рынка включает в себя следующие особенности:

- сельскохозяйственные производители не могут в краткосрочном и долгосрочном периодах полностью контролировать выпуск своей продукции в той же мере, как это делают несельскохозяйственные предприятия;
- сохраняется высокий риск и неопределенность сельскохозяйственного производства в большинстве регионов страны;
- нарастают трудности влияния сельскохозяйственных производителей на цены через свои индивидуальные и групповые действия;
- усиливается давление по линии «издержки — цены сельскохозяйственной продукции»;
- доминирование рыночной власти покупателей продовольствия по сравнению с рыночной силой сельскохозяйственных производителей;
- понижение эффективности ценообразования на продовольственных рынках, отражающейся на уровне рентабельности сельскохозяйственного производства;
- усиление противоположности интересов между «сырьевиками» и «переработчиками» продовольственной сферы.

Изучение проблемы показало, что сельскохозяйственные производители не могут полностью гарантировать и контролировать выпуск своей продукции. Это объясняется тем, что: во-первых, общий объем выращенной продукции определяется работой многих относительно небольших производителей, действующих независимо, и, во-вторых, результаты производства в значительной мере зависят от погодных условий и биологических систем. Производители сельскохозяйственной продукции могут желать изменить ее выпуск и для этого попытаются обрабатывать больше или меньше площади или же откармливать меньшее или большее количество птицы. Однако, конечный результат будет зависеть и от многих других, относительно неконтролируемых факторов, воздействующих на урожай или на продуктивность животных — погода, природные катаклизмы (засухи, ураганы и т. п.). Возможности сельскохозяйственных производителей реагировать на изменение ситуации на рынке, объективно, довольно ограниченны: помимо известного временного лага, вызванного продолжительностью биоло-

© Таймасханов Х., Таймасханов З., 2009

гических циклов выращивания продукта, издержки по его производству носят в основном постоянный характер. Невозможно быстро прекратить или изменить сельскохозяйственное производство.

Учитывая важную роль устойчивой работы предприятий агропромышленного комплекса в стабилизации общественно-политической обстановки в республике, Минсельхоз и его подведомственные подразделения на местах, максимально используя имеющиеся земельные ресурсы, производственный потенциал, из г. в г. добиваются увеличения производства сельскохозяйственной продукции, дополнительно вовлекая в работу неработающих сельских жителей.

Проведение аграрных и земельных преобразований в конечном счете привело к наращиванию агропромышленного производства в республике прошедший 2008 г. не стал исключением.

Основными производителями зерна и технических культур являются сельскохозяйственные организации, ими получено 66,1% всего зерна, 92,7% — сахарной свеклы (фабричной), 80,9% — подсолнечника.

Производство картофеля и овощей сконцентрировано в хозяйствах населения. Удельный вес картофеля, производимого населением, составляет 99,7%, овощей открытого грунта — 98,8% от общих валовых сборов.

Сельхозтоваропроизводителями Чеченской Республики озимых на зерно под урожай 2008 г. было посеяно на площади 84 101 га, что на 17 195 га больше, чем под урожай 2007 г. В том числе: озимая пшеница — 49 370 га, озимый ячмень — 333 170 га, оз. рожь — 1 561 га.

Особенно большое внимание в текущем г. уделяется техническому обеспечению программы развития свекловодства в республике. Впервые в республике возделывание сахарной свеклы, подсолнечника, кукурузы и овощных культур проводилось по новой технологии. В этом принимали участие, на договорной основе, специалисты ООО «Северо-Кавказский Агрохим — Кубань» Краснодарского края. С этой целью в республику были завезены минеральные удобрения и средства защиты растений. На 12.12.2008 убрано 2 409 га, сдано на сахарный завод 30 273 т, произведено 2 300 т сахара.

Придавая важное значение закладке прочной основы под урожай будущего года, сельхозтоваропроизводители всех форм собственности провели большую подготовительную работу по организованному и качественному проведению предстоящего сева озимых культур. Валовые сборы сельскохозяйственных культур в 2008 г. представлены в табл. 1.

Хозяйствами республики посеяно 87,5 тыс. га озимых культур, что на 3,4 тыс. га больше, чем в 2008 году. Сельхозтоваропризводителям предстоит посеять в 2009 г. яровых культур на площади 72 050 га, что на 23 тыс. га, больше, чем в 2008 г.

Таблица 1

Валовые сборы сельскохозяйственных культур в 2008 г.

№ п/п	Наименование культуры	Убрано, га	Валовой сбор, т	Урожайность, ц/га
1	Кукуруза на зерно	1010,6	2 284,4	22,6
2	Рис	716	1 142,1	16,0
3	Сахарная свекла	2426	30 273	124,8
4	Подсолнечник	1 261,7	758,9	6,0
5	Рапс	118,6	152,8	12,9
6	Овощи	471	859,1	18,2
7	Бахча	430	857,5	19,9
8	Картофель	243	4806	197,8
9	Виноград	1213	994,6	8,2

Винзаводами Чеченской Республики в 2008 г. произведено продукции: виноматериал (сухой) 578 512 т.дал. на сумму 58 927 тыс. рублей коньяк 2,928 т. дал. на сумму 12 570,7 тыс. рублей водка 13100 дал. на сумму 16 511,3 тыс. рублей коньячный спирт 45 462 т дал. на сумму 42 232,7 тыс. рублей сусло яблочное 15,5 т. дал. на сумму 773,0 тыс. рублей всего на сумму 77 980,4 тыс. рублей.

Кроме отмеченных проблем, необходимо учесть, что существуют длительные периоды для изменения производства некоторых сельскохозяйственных продуктов. В отличие от других отраслей, на рынках сельскохозяйственной продукции при резком повышении спроса со стороны потребителей невозможен моментальный всплеск роста продукции и, соответственно, прибыли для ее производителей. Этот процесс — уравновешивание спроса и предложения — имеет известный временной лаг.

Неспособность быстро приспособиться к изменяющимся условиям создает элемент высокого риска в сельском хозяйстве, а значит, и в продовольственной сфере в целом. Так, рынок, для которого в течение длительного времени выращивается продукт, может измениться к периоду его рыночной поставки. Изменения в потребительских вкусах и предпочтениях могут обусловить перераспределение ресурсов предприятия, поскольку структура рыночного спроса может претерпеть количественно-качественные трансформации. Высокие цены, образовавшиеся в результате временного дефицита сельскохозяйственного продукта, могут изменить покупательское поведение и сократить емкость потребительского рынка. Эти относительные непредсказуемые и неконтролируемые процессы создают многие проблемы для сельскохозяйственных производителей и развития продовольственного рынка регионов.

Большая часть продовольственной продукции относится к «предметам первой необходимости». Это означает, что возрастание спроса на нее происходи медленнее, чем рост доходов. В частности, семьи, имеющие низкий доход, расходуют на питание большую часть своего дохода, но по мере его роста они стабилизируют свои расходы на предметы первой необходимости (прежде всего на питание).

Потребление продуктов питания (как предметов первой необходимости) занимает относительно устойчивую долю в структуре расходов населения, тем не менее это отнюдь не означает, что на каждом рынке того или иного продукта сохраняется стабильная ситуация. Основной проблемой для устойчивой динамики отдельных субрынков является заменяемость пищевой продукции. Потребители предпочитают приобретать не «килограмм еды», а конкретные продовольственные товары. Поэтому при изменении цены (например, в сторону повышения) на какой-либо продукт потребители в рыночной экономике всегда могут заменить его другим. Производители сельскохозяйственной продукции, пытаясь повлиять на цены через свои коллективные и индивидуальные действия, постоянно сталкиваются с трудностями. На рынке они являются в большинстве случаев «ценополучателями». Для того чтобы увеличить цены через контроль предложения или рекламную компанию, сельскохозяйственные производители должны действовать как согласованная группа. Но чем больше число участников и чем более различны их экономические условия, тем труднее им организоваться и действовать на рынке сообща. Так, пригородные хозяйства, расположенные рядом друг с другом, согласовывают цены на овощи, но иногда хозяйства, располагающие большим объемом продукции, снижают цены, подрывая тем самым общую политику.

Высококонкурентные условия в сельском хозяйстве ведут к тому, что цены на сельскохозяйственные продукты держатся близко к издержкам производства. Данная проблема имеет две грани. С одной стороны, падающие цены на сельскохозяйственную продукцию не будут столь опасными для производителей, если они смогут приспособить использование факторов производства к снизившимся ценам. Но увеличившаяся зависимость сельскохозяйственных производителей от промышленных средств производства и перерабатывающих предприятий оставляет им слишком малый запас времени на адаптацию к падающим ценам на сельскохозяйственную продукцию. С другой стороны, увеличивающиеся цены на сельскохозяйственную продукцию повышают выгодность хозяйств и ведут к подъему цен на факторы производства, особенно на пахотные земли.

На продовольственном рынке пищевые предприятия имеют два неоспоримых преимущества над производителями сельскохозяйственной продукции — сырья: они крупнее, и из-за своей региональной и общенациональной деятельности имеют лучшую рыночную информацию. А значит, и оперативность.

Еще совсем недавно для сельскохозяйственных предприятий не существовало необходимости развивать собственный продовольственный маркетинг, поскольку условия гарантировали всем честные или, по меньшей мере, равные цены. Однако сегодня прямые договоры с переработчиками и оптовиками, вертикальная интеграция и контрактные отношения фактически выводят значительную часть продовольственных продуктов из-под действия рыночных сил и не обеспечивают больше гарантии в высоком уровне эффективности на продовольственных рынках. Как результат, сельскохозяйственные производители должны быть сейчас более квалифицированными в своих маркетинговых решениях и рыночных оценках.

Большинство сельскохозяйственных предприятий страны все еще сохраняют производственную ориентацию в своей деятельности, пищевые же — поддерживают ориентацию на коммерческое планирование производства, включающее: выбор продукта, определение его характеристик, сроков и цены. Более того, часто сельскохозяйственные производители отстраняются от тех видов продовольственного маркетинга, которые имеют большой потенциал роста. Поэтому, не участвуя в увеличивающей стоимость продовольственной продукции переработке, рекламе, сбытовой деятельности, эти предприятия просто сохраняют статус производителя сырых материалов для пищевой отрасли. Фирмы и предприятия перерабатывающих продовольственных отраслей не имеют подобных ограничений.

АПК России сельскохозяйственные предприятия имеет два принципиальных направления своего будущего развития.

Первый — технологический. В этих условиях предприятие выпускает продукцию, на которую рынок назначает цены после производства. При таком подходе для него не имеют ценности иные способы производства продукции, кроме апробированных. Все производственные новации связаны с приобретением дополнительных знаний, ростом неопределенности и риска. Такой подход в данном направлении отвергается. Как следствие, предприятие не может вести эффективную ценовую политику и пассивно дожидается условий ограниченного предложения (неурожайные годы, прочие форс-мажорные обстоятельства), когда переработчики и дистрибьютеры готовы уплатить большие цены, чтобы получить поставки любого количества и качества.

Второй — маркетинговый. Производители сельскохозяйственной продукции и предприятия АПК объединяются для сбора маркетинговой информации и организации совместных поставок на рынок. Цель: сократить информации и сократить риски производства нового продукта. Для этого необходимо четко определить изменение потребностей покупателей и на этой основе произвести новый или модифицировать уже выпускающийся продукт. Обязательными также будут изменения в процессе переработки и новая маркетинговая сеть.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агирбов Ю.А., Мухаметзянов Р.Р., Леснов А.П.* Рынки сельскохозяйственной продукции: учеб. пособие. М., 2005.
2. *Асхабов Р. Ю.* Повышение эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве региона (теория, методология и практика). Махачкала, 2007.
3. *Гусев В.В.* Организационно-экономические основы обеспечения региона продовольствием. М.: АМБ-агро, 2001.
4. *Беспахотный Г.В.* Основные направления агропродовольственной политики // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2001. № 1.
5. *Таймасханов Х.С., Адуков Р.Х.* АПК Чеченской Республики: переход на новые методы управления. М.: Восход-А, 2007.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОМПЛЕКСНЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

О.С. ПРИЧИНА
Ростовский государственный университет «РИНХ»,
доктор экономических наук, профессор
e-mail: olgaprichina@mail.ru

В данной статье рассмотрена система факторов, определяющих темпы и эффективность социально-экономического развития региона и формирующих показатели эффективности инвестиций в мероприятия по комплексному развитию территорий.

Ключевые слова: регион; территория; системный подход; управление; развитие; задачи; методы; эффективный механизм; факторы; принципы.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

В результате проводимых в России реформ складывается принципиально новая социально-экономическая система, в которой решающую роль в поступательном развитии играют теперь субъекты РФ: республики, округа, регионы, муниципальные образования. К ним от центра переходят все более широкие полномочия по использованию природно-экономического потенциала соответствующей административно-хозяйственной территории, с одной стороны, и на них возлагаются обязанности наиболее рационального использования этого потенциала и повышения жизненного уровня населения территории, с другой.

В этих условиях радикально изменяются механизмы управления социально-экономическим развитием территорий. Перед регионами стоят задачи: определить и обосновать направления экономического развития, выявить основные факторы, определяющие социально-экономическую динамику, и на этой основе наметить и реализовать приоритетные мероприятия, позволяющие наиболее эффективно использовать специфические условия региона и выявленные резервы необходимых ресурсов для активизации и расширения хозяйственной деятельности и повышения благосостояния населения территории в новых рыночных условиях.

В настоящее время на территории субъектов РФ действуют предприятия и организации различных форм собственности и различного подчинения: государственные предприятия федерального, регионального и муниципального подчинения; предприятия и объединения в частной и индивидуальной собственности. В этой связи особую актуальность приобретает проблема регулирования процессов рационального использования ресурсов региона, разработки и реализации программ эффективного решения общих экономических, социальных и экологических задач территории. А это, в свою очередь, усиливает роль координации и согласования управляющих решений федерального центра, законодательных и исполнительных органов власти субъектов и муниципальных образований территории.

В условиях либерализации экономики и децентрализации управления важнейшими сферами жизни общества радикально изменились механизмы управления комплексным развитием территорий. Процесс децентрализации управления предполагает разграничение полномочий между Центром, регионами и субъектами. Соотношение и формы реализации этих полномочий не остаются постоянными, а со временем меняются и совершенствуются. В этой связи мы считаем весьма важным учитывать общность и различие целей и задач управления Центра и субъекта и разграничение ресурсов развития, которыми они располагают и распоряжаются. Сегодня наблюдается существенная дифференциация уровней социально-экономического развития регионов по показателю среднедушевого дохода к прожиточному минимуму: субъекты разнятся более чем в 10 раз. Это говорит о том, что важнейшей задачей управления Центра была и остается задача выравнивания по субъектам условий хозяйствования и социального положения населения территорий страны путем перераспределения ресурсов через федеральный бюджет и федеральные фонды. Управление регионом как единым территориально-хозяйственным комплексом требует разработки концепции взаимодействия интересов и согласования целей развития территорий на новой методологической основе, учитывающей процессы децентрализации управления, либерализации экономики и развития рыночных отношений.

Перед административно-хозяйственными органами территории стоят задачи: определить и обосновать направления экономического развития, сформулировать основные реальные цели, определяющие социально-экономическую динамику территории в текущем плане и на перспективу, оценить ресурсные возможности развития и на этой основе выделить и реализовать приоритетные для территории проекты и мероприятия, позволяющие наиболее эффективно использовать специфические условия региона, выявить резервы необходимых ресурсов для стимулирования и расширения хозяйственной деятельности и повышения благосостояния населения территории в новых, рыночных, условиях. При этом важная роль принадлежит механизму государственного регулирования деятельности субъектов в процессе реализации соответствующих проектов и программ.

Научное обоснование направлений развития, эффективных механизмов управления, а также методическое обеспечение выработки и оценки эффективности конкретных управляющих решений должны опираться на новейшие достижения экономической науки, такие как системный подход и программно-целевой метод. Для оценки возможностей, выявления резервов развития и выработки наиболее эффективных мероприятий необходимо прежде всего провести систематизацию и определить роль основных факторов, положительно или отрицательно воздействующих на темпы и эффективность комплексного развития территории.

© Причина О. С., 2009

В условиях системного кризиса проблемой комплексного развития территорий является проблема «инвестиционного голода». Ее решение в значительной мере определяется внутрирегиональными ресурсными и регулирующими факторами. Мобилизация необходимых инвестиционных ресурсов и их эффективное использование напрямую зависит от конкретной инвестиционной политики законодательной и исполнительной власти каждого региона. Чисто рыночные механизмы не в состоянии обеспечить гармоничное сочетание целей экономического, социального и экологического характера. В этой связи необходимо прежде всего совершенствовать методы оценки эффективности и отбора мероприятий и соответствующих инвестиционных программ и проектов на основе научных подходов и принципов. С этой целью важно конкретизировать факторы, формирующие показатели эффективности инвестиций в мероприятия по комплексному развитию территорий. Важнейшими из них являются следующие: временной фактор; пространственные факторы; фактор регулирования инвестиционной деятельности; рыночный фактор инвестиционной деятельности; факторы, определяющие инвестиционный потенциал и инвестиционный климат в регионе (природные, социальные, экономические, политические); факторы риска.

Временной фактор существенно влияет на экономическую эффективность инвестиций, так как различные варианты какого-либо проекта могут различаться по срокам финансирования и распределением во времени притоков и оттоков денежных средств в процессе реализации проекта. Особенно это касается вариантов крупных проектов, для которых характерна многоэтапность строительства и ввода в эксплуатацию мощностей объектов.

Пространственные факторы влияют на величину прибыли через транспортные издержки и цены на сырье через установление особых экономических режимов в границах некоторых территорий.

Рычагами государственного регулирования инвестиционной деятельности на территории являются: льготные цены на инвестиционные средства; бюджетное финансирование мероприятий, проектов и программ; предоставление налоговых льгот; дополнительное финансирование за счет субсидий, дотаций и другое. В результате такой государственной поддержки социально значимые или экологически важные проекты и мероприятия могут из разряда экономически неэффективных перейти в разряд экономически эффективных и конкурентоспособных.

Внутритерриториальные факторы включают природные ресурсы в виде минеральных и органических сырьевых ресурсов, которыми обладает данная территория, а также присущих территории географических и климатических условий для проживания и хозяйственной деятельности. Человеческий фактор характеризуется численностью и составом населения территории, что в свою очередь определяет обеспеченность трудовыми ресурсами и конкретизирует задачи социальной защиты населения.

Финансовый фактор определяет условия финансового обеспечения процессов функционирования и развития экономики территории, а также процессов социального развития. В рыночной системе все процессы регулируются как с помощью правовых и административно-экономических рычагов государственного регулирования, так и рыночным механизмом, при этом чисто рыночные механизмы не в состоянии обеспечить гармоничное сочетание целей экономического, социального и экологического характера.

Существующие методы экономической оценки эффективности инвестиций не в полной мере отражают роль и значение соответствующих проектов с точки зрения комплекса задач развития территории, где эти проекты реализуются и проявляют свои характеристики и последствия. Необходим принципиально новый подход и усовершенствованная методика комплексной оценки инвестиционных проектов в рамках административно-территориального образования. При их разработке предполагается соблюдать следующие принципы.

1. Принцип системности. Каждый проект должен быть увязан с другими существующими предприятиями, с проектами и планами развития территорий по целям, ресурсам, по времени и в пространственном разрезе. Необходимо определить место проекта в хозяйственной системе территории и провести системное согласование в нем интересов российской экономики в целом и задач достижения экономической самостоятельности территории.
2. Принцип органической увязки с комплексной Программой развития территории. Наиболее конструктивно принцип системности может быть реализован при наличии долгосрочной Программы комплексного развития территории. В этом случае и комплексная оценка инвестиционного проекта, и регулирование процесса его реализации со стороны властных структур территории получают системную методическую основу и четкие целевые ориентиры.
3. Принцип оптимального использования ресурсов территории. Поскольку ресурсы и возможности всегда ограничены, то необходимо отбирать и поощрять именно те проекты, которые, при прочих равных условиях, предлагают более щадящее и наиболее эффективное использование местных ресурсов.
4. Принцип комплексной социально-эколого-экономической оценки проекта. В комплексной оценке должны учитываться не только количественные показателях прироста производства и реализации по доступным ценам дефицитных товаров и услуг для населения территории, но и прирост социальных благ и характеристики влияния данного проекта на окружающую природную среду. Нормальная экологическая обстановка на территории является одним из самых ценных благ для ее населения. Особенно это актуально для тех регионов, где уже нарушено экологическое равновесие, и для тех, где природные комплексы представляют собой уникальные общегосударственные и мировые ценности. Однако крупный частный капитал отечественных предпринимателей и утверждающийся на территории иностранный капитал зачастую не заинтересованы в рациональном использовании местных ресурсов и в бережливом отношении к окружающей среде. Это еще раз подчеркивает огромную важность научно-методических разработок по комплексной оценке предлагаемых инвестиционных программ и проектов на территории.

Особенно важную роль играет участие Центра своими ресурсами в нормализации социально-эколого-экономических процессов на территории депрессивных регионов. Основными задачами такого региона являются: ослабление и снятие неизбежной в этом случае социальной напряженности; в экономической сфере — разработка комплекса мер по выходу из депрессивного состояния хозяйства, включая меры антикризисного управления отдельными предприятиями. К основным целям долгосрочной региональной политики относятся: непрерывный пропорциональный экономический рост с максимально возможным для региона темпом. Но самое главное —

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

необходимо добиться того, чтобы уровень средней заработной платы по отношению к стоимости потребительской корзины был достаточным для обеспечения нормальных жизненных условий работающего человека и его семьи, а изменения стоимости корзины и реальной заработной платы не должны резко нарушать установившуюся нормальную пропорцию в сторону ухудшения жизненного положения работника.

Для относительно благополучных регионов основной задачей и Центра, и региона является поддержание стабильного характера воспроизводственного процесса, наращивание темпов экономического роста и доведение соответствия уровня жизни населения мировым стандартам.

Следует отметить, что действующая правовая основа регулирования бюджетных отношений является далеко несовершенной. Сделать бюджеты территорий основным бюджетным уровнем финансирования программ ее развития, замкнуть финансовые процессы на локальных уровнях субъектов представляется явно необоснованным. Ведь и сами регионы, и территории внутри регионов весьма неоднородны как по исходному состоянию их социально-экономических систем, так и по своему природно-экономическому потенциалу. Если принципы и нормативы формирования бюджетов территорий сориентировать только на их локальные условия, то это будет означать закрепление и усиление неоднородности условий их комплексного развития. Важнейшим принципом организации системно согласованной бюджетно-налоговой политики является принцип выравнивания условий хозяйствования путем перераспределения доходов от субъектов-доноров к субъектам-реципиентам. Возникает вопрос: на каком основании, в каком объеме изымать доход у субъектов-доноров в централизованный бюджет для его перераспределения? Здесь должен применяться другой важный принцип — принцип справедливости. В смысле объективных условий развития территории различаются составом и богатством природно-климатических ресурсов. Поэтому при условии разумного использования этих ресурсов, данные регионы должны обладать и более высоким налоговым потенциалом. Согласно экономической теории, они получают дополнительный доход в виде ренты от природных ресурсов. Эта рента принадлежит всему населению страны и должна распределяться пропорционально численности населения территорий.

Приоритетными формами реализации региональной финансовой политики являются: участие финансовых ресурсов государства в наиболее эффективных инвестиционных проектах на территории; размещение федеральных заказов на поставку продукции для общегосударственных нужд; финансовая поддержка наукоемких производств, инновационных проектов; создание финансовых условий для формирования свободных экономических зон и технополисов в регионах, имеющих высокий научный и кадровый потенциал и развитую инфраструктуру; финансовая поддержка малого и среднего бизнеса.

Основные цели и задачи комплексного развития территории достигаются и решаются путем проведения обоснованной социально-экономической политики региона. А экономический и социальный рост требуют максимальной мобилизации инвестиционных ресурсов, их наилучшего распределения и использования. Таким образом, кредитно-инвестиционная политика региона является важнейшим элементом долгосрочной социально-экономической политики. Важным моментом здесь выступает проблема взаимодействия рыночных и государственных рычагов регулирования социально-экономической динамики. Под влиянием рыночных законов конкуренции, спроса и предложения отрасли и целые сферы хозяйства региона могут развиваться весьма неравномерно, и с позиции перспектив их развития и роли в общей экономической динамике рынок зачастую не в состоянии стимулировать именно самые важные отрасли и сферы хозяйства. Кроме того, рынок бывает нейтральным или даже антагонистичным по отношению к социальным и экологическим целям развития территории.

Дефекты рыночного регулирования должны упреждаться и исправляться активной кредитно-инвестиционной политикой федеральных и региональных органов государственной власти. Кредиты и средства других источников инвестиций в региональную экономику должны направляться на развитие отраслей, выполняющих системную связующую роль в хозяйстве региона, имеющие высокий потенциал роста, с высокой добавленной стоимостью на одного работающего, при этом региональные власти должны также создать собственные финансовые институты, в частности банки регионального и муниципального подчинения, установить прямые связи с иностранными инвесторами и более широко практиковать эмиссию ценных бумаг, выпуская облигации внутренних и внешних займов.

Большой финансовый капитал имеют сейчас столичные частные банки (московские и санкт-петербургские). С этим капиталом они осуществляют агрессивную финансовую политику по отношению к регионам. Капитал, которым располагают эти банки, достаточен не только для того, чтобы по низкой цене выкупить наиболее крупные и перспективные, но «лежачие» предприятия регионов, но и восстановить, реконструировать и «запустить» их в работу. Администрации регионов в этом случае не без основания опасаются потерять свою системно-регулирующую роль в экономике региона и большую долю поступлений средств в региональный бюджет.

Все вышеотмеченные процессы нарушают как принцип федерализма, так и принцип регионализации в программно-целевом управлении комплексным развитием территории, поэтому так важно сохранить системную регулирующую роль государства при гармоничном сочетании интересов (целей, задач и ресурсов) Центра и региональных структур в программах комплексного социально-экономического развития территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кардаш В.А.* К вопросу о критериях экономической эффективности современных инвестиционных проектов. Приложение к журналу «Известия ВУЗов. Северо-Кавказский регион (общественные науки)». Кисловодск, 1999. № 1.
2. *Причина О.С., Коротченков В.А.* Проблемы координации целей, задач и ресурсов Центра и субъектов РФ в программах развития территорий // Современные научные исследования. Кисловодск: КИЭП, 2006. № 3.

ВОЗМОЖНОСТИ СТРУКТУРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЗОУРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В.В. ПРОХОРОВА

Кубанский государственный технологический университет,
кандидат экономических наук, доцент
35000, г. Краснодар, ул. Московская, 2

Условия развития региональных, субрегиональных систем, существующих на мезоуровне организации экономических отношений, определяют необходимость расширения состава инструментов развития.

Ключевые слова: мезоуровень; развитие; субрегион.

Коды классификатора JEL: R28.

Мезоуровень организации экономических отношений характеризуется высоким эволюционным потенциалом, в котором целесообразно разграничивать функциональную и структурную составляющие. Субъекты, относящиеся к данному уровню, вовлекаются в различные формы взаимодействия, в том числе и в те формы, которые инициированы на иных уровнях организации экономических отношений. Для данного уровня характерны динамичность, а также переплетение множества факторов и ресурсов общественно-хозяйственного процесса.

Вместе с тем, как свидетельствует развитие современной кризисной ситуации в пространстве России, субъекты мезоуровня организации экономических отношений обременены высокими рисками и угрозами, накопление которых сверх определенной меры обусловливает глубокую и продолжительную рецессию в развитии соответствующей территориальной системы. Данное обстоятельство необходимо учитывать в процессе формирования и реализации социально-экономической политики.

Потенциал структурной организации мезоуровня экономических отношений в огромном пространстве России определяется способом взаимодействия двух противоположных процессов — дифференциации и интеграции [1, с. 109].

Дифференциация имеет место, если в хозяйственном пространстве, относящемся к мезоуровню, сформировался и стремится найти легитимный способ своего обособления особый устойчивый комплекс экономических отношений, обладающий своими населением, хозяйственным ядром, интересами, специфической ресурсной базой, инфраструктурой. В таком случае имеют место выделение новых региональных систем, оформление субрегиональных структур в составе прежней региональной системы, создание особых экономических зон, возникновение новых муниципальных образований и т. п.

Иной вариант дифференциации имеет место, если на «стыке» нескольких территориальных систем, относящихся к мезоуровню, сформировался и претендует на выделение из них и последующую реструктуризацию некоторый комплекс социально-экономических отношений, в основе которого лежат:

— этническая и культурная общность населения (если рассматривать международный аспект данной дифференциации, то здесь характерны курдская и баскская проблемы, если ограничиться пространством России, то следует упомянуть периодически инициируемую проблему реструктуризации территориальных систем регионов-субъектов Северного Кавказа);
— стремление обособить и включить в самостоятельный воспроизводственный процесс ресурсы, которые относятся сразу к нескольким региональным системам. В современной экономической литературе используется специальный термин для обозначения соответствующих интересов — «ресурсный национализм» [4].

Особой, превращенной формой дифференциации может выступить дезинтеграция — распад пространственной целостности и разрушение системного качества элементов хозяйственного процесса и социальных коммуникаций в пределах территории региона; в ходе дезинтеграции прежде устойчивая территориальная система «рассыпается» на отдельные элементы, теряет системное качество взаимодействия внутренних процессов.

Необходимо отметить, что дифференциация территориальных образований на мезоуровне организации экономических отношений современной России в значительной мере сдерживается угрозой дезинтеграции. Федеральный центр вполне обоснованно опасается «обвальной» деструкции единого административного пространства страны, включающего экономически слабо связанные между собой регионы-субъекты.

Поэтому за период после 1990 г. из административного пространства республик, краев и областей России выделились и обрели соответствующий статус субъекта РФ лишь две новые пространственные системы — Республика Адыгея (из состава Краснодарского края) и Республика Ингушетия (из состава бывшей Чечено-Ингушской АССР).

Вместе с тем, в пространстве многих регионов-субъектов России сложились, локализовались и претендуют на ту или иную форму пространственного обособления множество субрегиональных экономических систем — Большой Сочи в Краснодарском крае, Кавказские Минеральные Воды в Ставропольском крае, Приэльбрусье в КБР, Саяны в Красноярском крае и др. Оценивая указанные притязания, необходимо исходить из того, что критерий эффективности любых субрегиональных систем, складывающихся в пространстве региона, — их реальный вклад в приращение конкурентоспособности территориальной системы [3].

© Прохорова В. В., 2009

В основе процесса формирования субрегиональных систем в хозяйственном пространстве региона-субъекта современной России лежат следующие объективные потребности:

— спецификации ресурсов, элементов капитала и компонентов региональной инфраструктуры, обусловленной устойчиво воспроизводимыми взаимосвязями, естественно локализованными в пределах части региона;
— развития совокупности экономических отношений, субъектом которых выступает определенная этническая общность людей, компактно проживающих на территории региона;
— развития комплекса хозяйственных процессов, использующих ресурсы, имеющиеся исключительно в пределах данной части региона.

Дифференциации экономических отношений мезоуровня противостоит их интеграция — соединение элементов и переплетение потенциалов двух или нескольких территориальных экономических систем в целях формирования новой системы и извлечения синергетического эффекта.

Интеграция имеет место, если в экономических системах нескольких регионов-субъектов складываются условия для совместного осуществления ряда инвестиционных проектов, развития социальных коммуникаций, а также соединения и совместного использования элементов инфраструктуры и т. п. В таком случае различные формы хозяйственного пространства соединяет процесс обобществления локализованных в них отношений.

Иной вариант интеграции реализуется в том случае, если несколько региональных систем оказываются в границах специально созданного для активизации их интеграционного взаимодействия расширенного пространства. Если такое пространство формируется с учетом реальных связей между региональными экономическими системами, то возникает ситуация, в которой интеграционное взаимодействие может получить простор для своего дальнейшего развития. Тем самым процесс обобществления экономических отношений, локализованных в региональных системах, получает в свое распоряжение новую — расширенную — форму организации хозяйственного пространства, которая может быть эффективно освоена.

Превращенной формой интеграции экономических отношений мезоуровня является реставрация прежнего административно-командного способа организации хозяйственного пространства, т. е., способа построения укрупненных региональных систем на основе обычного административного волеизъявления центральной власти. Пространство интеграционного взаимодействия формально расширяется, но без учета реальных связей между региональными системами и согласования интересов их развития. Каковы перспективы такого формального расширения?

Превращенная форма интеграции, если использовать для ее оценки критерии администрирования, вполне устойчива: поскольку федеральный центр решил, что он нуждается в укрупнении регионов, то из нескольких систем создается одна; поскольку принято противоположное решение, то из существующих регионов выделяются новые образования.

В истории бывшего СССР можно выделить несколько противоположным образом ориентированных этапов специфически административных, т. е., превращенных по своей форме, дифференциации и интеграции региональных образований:

— формирование укрупненных (по типу административной реформы Петра I) губерний в начале 20-х гг. XX века;
— разукрупнение административных единиц, выделение из их состава самостоятельных краев, областей и национальных республик в середине 30-х гг. XX века;
— повторное укрупнение административных единиц, объединение соседних областей, краев и национальных республик в составе масштабных экономических районов, управляемых советами народного хозяйства (конец 50-х гг. XX века);
— возврат к дробной, дифференцированной структуре территориальных административных образований в середине 60-х гг. XX века.

Необходимо отметить, что экономический потенциал таких продуктов административного творчества невысок. Главная причина в том, что они не обладают необходимой конкурентоспособностью в открытом пространстве современного эволюционного процесса.

Вместе с тем некорректно сводить превращенные формы дифференциации и интеграции экономических отношений мезоуровня к одному только административному произволу. Любая превращенная форма определенным образом обусловлена. Если она не находит в реальной действительности необходимых условий для своего появления и утверждения, то не создает соответствующих механизмов своего воспроизводства.

Применим сформулированный выше принцип к интересующим нас пространственным преобразованиям. Превращенные формы дифференциации и интеграции экономических отношений мезоуровня складываются в процессе пространственных трансформаций в следующих случаях:

— при наличии неадекватной проектируемым пространственным преобразованиям институциональной среды; в данном случае формальные и неформальные нормы и стандарты среды обеспечивают коррекцию предложенных новых пространственных форм, адаптируют их к реальным условиям жизни людей. Благодаря такому свойству институциональной среды фантастические проекты социальных реформаторов завершаются появлением еще одной превращенной формы, которая «приземляет» преобразовательный потенциал человеческих идей. При этом продолжительность жизни превращенной пространственной формы определяется заложенным в ней созидательным потенциалом. Лишенные такого потенциала формы исчезают из общественной практики довольно быстро;
— при несоразмерном возможностям адаптации переносе чужеродных институтов из иной среды, соответствующей более высокому уровню социально-экономического развития. В основании такого несоразмерного переноса лежит, как правило, стремление ускорить необходимые преобразования. Однако избыточные чужеродные институты либо не действуют в неадекватной для них среде, либо начинают продуцировать институциональные ловушки и превращенные формы отношений. Характерным при-

мером такого продуцирования может служить попытка проведения муниципальной реформы в современной России, когда заимствованные в массовом порядке из практики развитых стран институты местного хозяйства и местного самоуправления в реальных условиях России превратились в уродливые формы квазихозяйства и квазисамоуправления: проведение муниципальных закупок, растягивающихся на многие месяцы; организация исполнения бюджета муниципального образования при отсутствии средств; формирование муниципальной финансовой системы при условии полного подчинения ее вышестоящим региональным властям и т. п.;

— при применении некорректных стратегий и тактических инструментов территориальных преобразований. Чаще всего применение указанных стратегий и инструментов обосновывается необходимостью скорейшего проведения назревших преобразований. Однако на практике такие «скорые» перемены оборачиваются возникновением и утверждением институтов, не снижающих, а увеличивающих издержки трансформационного процесса. Уходя от старых социалистических форм административного территориального деления страны, необходимо учитывать высокий потенциал их общественной инерции. Е. Гайдар справедливо отмечает, что социализм в Россию не был привнесен извне, а возник в результате развития событий собственной истории страны: «Если социализм представляет собой крупнейшую аномалию в современном мировом социально-экономическом процессе, то можно предположить, что время, необходимое для полноценного возврата на основную траекторию социально-экономического развития, должно быть соизмеримо с продолжительностью аномалии социалистического периода» [2, с. 379].

Типичными примерами утверждения превращенных форм территориальных преобразований в пространстве бывшего СССР могут служить:

— дезинтеграция пространства в ряде регионов Северного Кавказа (ее проявления даны в противостоянии РСО — Алания и Республики Ингушетия, а также в формировании специфической «зоны отчуждения» вокруг Чеченской Республики после двух военных конфликтов);

— дезинтеграция пространства в Республике Грузия, где несколько территориальных образований заявили о своем суверенитете;

— тенденции восстановления административного способа организации хозяйственного пространства, проявляющиеся в Республике Беларусь;

— противостояние восточных и западных областей Республики Украина, обострившееся после «оранжевой революции».

Глобальный финансовый кризис ускоряет «естественный отбор» наиболее рациональных и эффективных форм структурной организации экономических отношений мезоуровня, выводя за пределы воспроизводственного процесса иррациональные и не обладающие необходимым потенциалом саморазвития формы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бродель Ф.* Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV– XVШ вв. М.: Прогресс, 1992.
2. *Гайдар Е.Т.* Долгое время. Россия в мире. М.: Дело, 2005.
3. *Изард У.* Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. М.: Прогресс, 1966.
4. *Caldwell C.* Putin and colonial exploatation // The Financial Times. 2007. 29.07.

ПРИРОДА НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МАКРО- И МЕЗОУРОВНЯХ

Е.Г. СЕМАШКО
Южно-Российский государственный университет экономики и права,
соискатель
e-mail: semashkokat@mail.ru

Налоги являются обязательными некомпенсируемыми выплатами институциональных единиц государству, которые отражаются в виде стоимостных потоков из всех секторов внутренней экономики сектору государственного управления. Данное положение позволяет произвести оценку результативности экономической деятельности как государства в целом, так и отдельного региона. Об этом данная статья.

Ключевые слова: регион; государство; налог; система национального счетоводства.

Коды классификатора JEL: H71, K34.

Важнейшим следствием глобальных бифуркаций, требующим теоретического осмысления и учета в научном и прикладном анализе, является совершенно новая, наблюдавшаяся ранее фрагментарно, но в современных условиях выявившаяся более полно, усиливающаяся стратегическая экономическая роль государства. На место «четвертого» фактора производства, рассматриваемого в широком смысле слова — в рамках теоретического анализа и позитивистских моделей и концепций экономического развития, все больше претендует управленческая и регулятивная функция правительств. Данная тенденция предполагает и измененный взгляд на природу налоговой составляющей результатов экономической деятельности на макро- и мезоуровне.

Тенденция развития налогов от исходной мифологемы «дара богам» или «потока разорения» к экономическому позитивизму их восприятия как «общественного блага» смещает центр тяжести теоретического осмысления экономической роли государства от обсуждения ее через категорию «вмешательства в экономику» к возможной трактовке, близкой к понятию «факторы производства».

Проблема роли государства в экономическом процессе уже не одно столетие является центральной проблемой политической, экономической и социальной теории. История вопроса сложна и неоднозначна. Исследователи отмечают постоянно возникающие расхождения во взглядах на экономическую роль государства [7]. Меркантилисты настойчиво рекомендовали и даже предписывали правительствам необходимость активной роли в развитии торговли и промышленности [1]. Представители классической школы (А. Смит, Дж. Ст. Миль, Н. Сениор) в доктрине «свободы торговли» доказывали необходимость невмешательства государства в частный сектор в попытках регулировать или контролировать частное предпринимательство.

Завершители и продолжатели социальной традиции классической школы (К. Маркс, С. де Сисмонди, Р. Оуэн) стремились предложить возможные пути преобразования общества, ассоциировавшегося с частной собственностью на капитал. К. Маркс, как первый аналитик социальных проблем общества современности («модернити»), влиятельно и фундаментально отстаивал значительную роль государства в контроле над средствами производства.

В современных условиях, начиная с Дж.М. Кейнса, общепризнано, что утверждение об эффективности рыночной экономики действительно только при строго ограниченных условиях, а несовершенства рынка делают очевидным существование проблем, с которыми рынок не справляется адекватным образом. Но и среди современных экономистов нет единства взглядов на экономическую роль государства. Значительные расхождения наблюдаются также в вопросе относительно уровня «ограниченности» (Дж. К. Гэлбрейт) и «активности» (М. Фридмен, Дж. Стиглер) роли государства [9].

Опыт «современного» государства, его формы, возникшие в Европе в эпоху ранней современности и ставшие универсальными, распространившиеся в результате развития конкурентной международной системы государств и охватившие всю планету, позволяет говорить о существовании двух парадигм — «старой» и «новой».

В старой парадигме поиск концентрируется вокруг нормативного (идеального) места государственного регулирования [4]. Исходными посылками старой парадигмы является концептуализация различных уровней «вмешательства» государства в функционирование хозяйства.

Новая парадигма появилась в последнее десятилетие XX века, получив условное обозначение как «реконструирование рынка», поскольку подчеркивает степень наличного выбора при структурировании рынков и возможность их реконструирования для роста эффективности, равенства и достижения других целей. Среди работ в рамках новой парадигмы — Б. Барбер, Ф. Блок, А. Этциони, М. Грановеттер, Д. Кеннеди и др. [3, 4, 5, 6]. Новая парадигма начинается с опровержения идеи вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Она четко и однозначно акцентирует факт ключевой роли политики в развитии отношений собственности, которая всегда была частью социальных, политических и экономических отношений. В противовес идее вмешательства, действия государства позиционируются не как нечто, находящееся за рамками хозяйственной деятельности, а как действия, всегда играющие ключевую роль в формировании хозяйства. Особый интерес представляют воспроизводимые отношения, связанные с государственной налоговой политикой и оказывающие принципиальное воздействие на все стороны хозяйственной деятельности через формирование различных характеристик мотивов, их решений и выборов.

© Семашко Е. Г., 2009

Налоги считаются причиной возникновения «проблемы распределения». Как отмечал еще М. Вебер, независимо от уровня государственных расходов специфическая структура налоговой системы общества будет поощрять одни типы хозяйственной деятельности и препятствовать другим. Решающе важной практической проблемой является не противопоставление вмешательства государства его отсутствию, а то, каким интересам государство окажет поддержку. Устройство и институциональное осуществление современного экономического процесса таково, что реализация факторного потенциала базовых элементов производства в узком смысле слова (человека, средств производства и земли) без прямого или латентного государственного надзора и регламентаций невозможна, а если и осуществима, то в простых рамках подсобного хозяйства, не носящего товарного характера.

Государство имеет несколько мощных каналов экономического воздействия на частный сектор и воспроизводственный процесс в целом. Это такие чувствительно важные для рыночного поведения резидентов и опосредованно непростые в трансмиссионном исполнении каналы, как: бюджетные расходы, налоги и налоговая система, деньги и денежное обращение. На протяжении всего прошлого века происходило формирование новой функции денег — как «орудия государственных финансов»/инструмента государственного регулирования [2]. В современном государстве все эти каналы давно теоретически обоснованы и объяснены, а также и институционально выстроены, социально внедрены в общество. Процесс развития дискретен, и его направления точно не определены. Ресурсы — рыночно доступны, но конъюнктурно и волотильно структурированы. Потребности ограничены рекуррентным платежеспособным спросом, поддерживаемым государственным регулированием. Налоговая составляющая создаваемого продукта, государственные усилия надзора и «нового дирижизма», ручное управление собственностью «первыми лицами» не только трансформируют и оживляют проблему циркуляции, которая становится одной из основных категорий анализа, но и модифицируют природу налоговой составляющей результатов экономической деятельности на макро— и мезоуровне. В условиях современных рыночных отношений государство давно полноправный субъект экономики и участник воспроизводственного процесса во всех его важнейших аспектах, а также и первичный собственник части добавленной стоимости, любого рыночного «производителя» в виде первичных налогов. На протяжении всей рыночной истории государство способствовало кристаллизации сначала только социальных механизмов рыночного обмена, все больше втягиваясь в процесс формирования и институционализации всего воспроизводственного и производственного процессов, с сопутствующими его правовыми, политическими, культурными и идеологическими компонентами и аспектами, сформировавшими, в конце концов, такой феномен, как «современный рынок»/«рыночная экономика»/»социальное рыночное хозяйство». «Налоговая нагрузка» в современных условиях и с позиций «чистой экономики», в любых ее проявлениях и на любых уровнях и видах налогов — прежде всего, характеристика «факторного» участия государства в управлении таким сложным и масштабным механизмом, как экономика и рынок.

Формулирование факторной характеристики налоговой составляющей ВВП — позитивистский результат *ex post* составляющей современного макроэкономического анализа, воплотившегося в статистической модели системы взаимосвязанных макроэкономических показателей, являющихся основой всего макроэкономического моделирования. В методологии национального счетоводства важную роль и по настоящее время играет теоретическое положение, согласно которому стоимость товара определяется суммой трех видов дохода — заработной платы, прибыли и земельной ренты. На эту теорию и опирается весь анализ процессов формирования стоимости в СНС. Государство также представлено в сопоставимом виде — первичных налогах, которые по многим показателям функционируют в системе как факторные сущности. Налоги как обязательные некомпенсируемые выплаты институциональных единиц государству, в СНС в институциональном аспекте отражаются как стоимостные потоки из всех секторов внутренней экономики сектору государственного управления. Здесь важна разница между различными видами налогов. Несмотря на выделяемые три группы налогов: на производство и импорт (налоги на продукты и импорт, другие налоги на производство) — налоги на первичные доходы; на доходы и на «богатство»/имущество, логика СНС предусматривает двойную классификацию по отношению к создаваемой добавленной стоимости. Первая группа — налоги из добавленной стоимости (первичные налоги), т. е. налоги, формирующие ВВП на уровне добавленной стоимости как факторная сущность. Вторая группа — налоги от добавленной стоимости (все остальные), т. е. вторичные налоги, возникающие из перераспределения уже созданной факторной добавленной стоимости. Чем более сложной является экономика, чем сложнее связи внутри нее, тем тоньше, многообразнее и финансовые и монетарные связи, участвующие в определении и гармонизации цен, формирующих общее равновесие, тем большее влияние на эту систему оказывает функция государства, даже «пассивно» исполняющего сугубо фискальную функцию.

В сложной экономике, особенно крупного государства, возникающие трансмиссии этого механизма приобретают исключительную важность на региональном и муниципальном уровнях. Государство превращается в фактор воспроизводственного процесса. Эта роль приобретает исключительную значимость на разных фазах экономического цикла, но особенно — в условиях различных потрясений, связываемых обычно с характеристиками состояния экономики в рамках различных фаз многообразных экономических волн. Данные особенности влияют на производство национального продукта и формирование добавленной стоимости и получают особое воплощение в такой части СНС, как межотраслевой баланс (МОБ), во многом отражающей функцию оценки результатов экономической деятельности посредством налогов. Данная доля весьма значительна и в зависимости от стадии воспроизводственного процесса занимает от 20 до 36 % в структуре ВВП. Государственное управление в современном мире считается одним из наиболее важных общественных товаров. Эффективное государственное управление — само по себе есть общественный товар. Считается, что все выигрывают от эффективного, более отвечающего нуждам резидентов, государства. Налоги, являясь частью ВВП, ВРП, ВНП, в то же время являются и значимой частью общей оценки результатов экономической деятельности. Реальный учет и оценка этого фактора приобретает особое значение в предстоящей среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основу федерального бюджета России составляли косвенные налоги: в 2002 г. они составили 76,6% всех налоговых поступлений в бюджет этого уровня. В налоговых доходах консолидированного бюджета их доля в 2004 г. составляла 49,7%, прямых — 50,28%.

Глубинной действительной характеристикой налогов как эволюционно социализированной и институционализированной стоимостной и финансовой сущности является их инкорпорирование (наряду с валовой добавленной стоимостью в цены и ВВП в качестве результата/следствия деятельности государства по управлению экономикой), сопоставимое по своей цивилизационной природе с факторными затратами, что и признается обществом макроэкономическим результатом национального производства. Именно такое экономико-теоретическое понимание налогов наиболее полно раскрывает их форму и содержание, вытекающие из практики современного устройства воспроизводственного процесса и цикла, и формирует их как категорию оценки результатов экономической деятельности.

Анализ значимости налогов как результата экономической деятельности на основе двойной классификации — в рамках налогооблагаемой системы и в рамках системы СНС для бюджета всей страны и для бюджета региона с прогнозными данные поступления налогов в бюджет РФ, также в двойной классификации, показывают, что федеральный уровень государства является факторным элементом процесса воспроизводственного и циклического процесса, генерируя налоги как первичные доходы, т. е. доходы из добавленной стоимости — первая и вторая группа налогов. Это и основная доля всех налогов в доходах федерального бюджета — 83,53%. Региональные бюджеты в основном только участвуют в перераспределении созданной добавленной стоимости, формируя свою доходную часть в основном из третьей группы налогов — от добавленной стоимости. Доля этой группы налогов в их бюджете, на примере Ростовской области, составляет 80,87% от доходов бюджета. Причем в прогнозах поступления налогов в федеральный бюджет рост первой группы налогов за период 2007–2010 г. предусматривается на 154,1%, а второй на 132,7%. Таким образом, формальный и реальный статус налоговой составляющей ВВП задает ее, по крайней мере, квазифакторный характер.

Квазисоставляющая вытекает скорее не из позитивного состояния фактической реальности воспроизводства ценности, а парадигмальной реальности, признающей классическими и традиционными еще со времен Ж.-Б. Сэя только три фактора производства [8] несмотря на то что периодически появляются и другие претенденты на эту роль. В рамках отечественной теоретической традиции наибольшим авторитетом пользуются концепции, вытекающие из формационного подхода. Во всяком случае, относительно обсуждаемого существа дела классические факторы производства (труд — земля — капитал), «прочитанные» на уровне марксистской теории трудовой стоимости, переформулированы в простые моменты процесса труда (рабочая сила — предмет труда — орудия труда), составляющие в общей логике базовые категории (средства производства и производительные силы). Простые моменты процесса труда представляют собой категориальный инструмент анализа процесса производства в узком смысле слова. На уровне анализа производства в широком смысле слова «средства производства» не сепарируются на классические факторы производства, а выступают в единстве, но каждый в своей товарной форме. Причем своеобразие индивидуальной товарной формы проистекает от носителя-собственника, представленного в виде «идеального типа» субъекта носителя (рабочий, землевладелец, капиталист). Производительными силами признаются только совокупность рабочей силы и средств производства. Поэтому в формационной модели факторы производства, по сути, «перепрочитаны» и переформулированы в производительные силы. Методологически важным моментом для аргументации рассматриваемой идеи является четкая корреляция фактора производства с носителем-собственником данной функции. Теоретическая инструментальная слабость «организации», «предпринимательства», «информации» и «инновационности» как претендентов на роль четвертого основного фактора производства состоит в дискретности их идеально-типического носителя, выступающего скорее как функция того или иного представителя классических идеальных типов или его фантомности, как в случае с таким претендентом, как «деньги». Однако все указанные противоречия снимаются применительно к признанию фактором производства государства в виде пучка функций по заданию правил, надзору и регулированию всего воспроизводственного цикла как глобального игрока национальных экономик. Идеальным типом в данном случае выступает «правительство», товарной формой производимым им общественным благом — «эффективная экономика», создаваемая при помощи денег как «орудия государственных финансов»/инструмента государственного регулирования. Налоги при таком прочтении выступают факторным доходом государственных органов/правительства и его учреждений как идеального типа-носителя. Приставку квазифакторный характер в таком случае применительно к государству логично было бы не применять.

Предложенная трактовка известных инструментов теоретического и прикладного анализа, на наш взгляд, особенно в условиях новых глобалистичесих реалий бифуркационных процессов представляется вполне адекватным и более реалистичным. Как и важнейший глобальный инструмент современного теоретического, прикладного и модельного анализа, каким выступает система национального счетоводства — в виде модели СНС-68 и модели СНС-93, в которых в разной форме и отличающемся прочтении, но заложен факторный подход к анализу роли государства и налогов в экономических процессах, характеризующих национальную экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мордвинов Н.С.* О мере улучшения государственных доходов // Мордвинов Н.С. Избранные произведения. М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1945.
2. *Певзнер Я.А.* Весомый вклад в анализ экономической динамики // Современная Европа. № 1. 2001 // http://www.ieras.ru/journal/journal1.2001/10.htm — 19,448 байт.
3. *Barber B.* The Absolutization of the Market Some Notes on How We Got from There to Here // Markets and Moral. Washington, DC: Hemphere, 1977.
4. *Blok F.* The Role of the State in the Economy // The Handbook of Economic Sociology/ N. Smelser, R.Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 692.
5. *Etzioni A.* The Moral Dimension: toward a New Economics. New York: Free Press, 1988.
6. *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. № 3.
7. *Hirshman A.O.* Shifting Involvements: Private Interest and Public Action. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1982.
8. *Say J.B.* A Treatise on Political Economy. N. Y.: A.M. Kelley, 1964.
9. *Stigler G.* Theory of Regulation // Bell Journal, Spring 1971. P. 3–21.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: СПЕЦИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА И БАЗОВЫХ КАТЕГОРИЙ

Р.Н. МАРЕМКУЛОВА
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
ассистент
e-mail: mnruzanna@mail.ru

В обеспечении конкурентоспособности муниципального образования как целостной системы важнейшую роль выполняют ее составляющие подсистемы: локальный общественный и локальный рыночный сектора. В статье дан анализ типов конкурентоспособного потенциала рыночного и общественного локальных секторов экономики, отражены их специфические взаимосвязи, раскрыт механизм взаимодействия локального общественного и частного секторов по достижению конкурентоспособности муниципального образования. Сделан вывод о том, что в результате эффективного межсекторального взаимодействия конкурентоспособный потенциал локального общественного сектора и локального рыночного секторов экономического пространства города способен трансформироваться в конкурентные преимущества муниципального образования.

Ключевые слова: конкурентоспособный потенциал; локальный общественный сектор; локальный рыночный сектор; механизм взаимодействия; конкурентное преимущество.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

Составным элементом конкурентоспособности региона является конкурентоспособность муниципальных образований, в совокупности, способных обеспечить устойчивость позиций региона на межрегиональных, внутренних и внешних рынках в долгосрочной перспективе.

Усиление значимости эффективного функционирования экономического механизма в муниципальных образованиях, формирующего основу конкурентоспособного регионального хозяйства, обусловливает реальную необходимость определения особенностей территориальной конкурентоспособности, ключевых факторов конкурентоспособности муниципального образования, объективной оценке их состояния и взаимосвязей между ними.

Конкурентоспособность — весьма специфическая экономическая категория, которая однозначно не может быть определена в отношении различных объектов. Так как, например, конкурентоспособность блага, предприятия, территории (в дальнейшем подразумеваем под территорией как регион, так и муниципальное образование) — это не тождественные категории, следовательно, единой универсальной трактовки конкурентоспособности, отражающей все ее содержательные характеристики, быть не может. Хотя, некоторые исследователи и пытаются сформулировать конкурентоспособность в наиболее общем виде, определяя ее как «способность выполнять свои функции (предназначение, миссию) с требуемыми качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка» [12].

Однако, на наш взгляд, особенность категории такова, что такая степень абстракции (игнорирование субъекта, объекта, цели) для выявления сути явления несколько завышена.

Единственное, что можно констатировать во всех случаях конкурентоспособности, — это наличие у рассматриваемых объектов свойств и факторов, либо превосходящих аналогичные у соответствующих равнозначных объектов, либо присутствующих в исключительном порядке. Так, например, конкурентоспособность предприятия означает способность производить и сбывать товары, которые лучше удовлетворяют запросы потребителей в сравнении с другими аналогичными товарами, обращающимися на том же рынке, а конкурентоспособность блага, логично переходящая в его исключаемость, свидетельствует о возможности одним экономическим субъектом, использующим полезные свойства данного блага, исключить из потребления других экономических субъектов. Тогда, специфицируя понятие «исключаемость» применительно к территории, можно рассматривать исключаемость территории как способность сложившегося территориального хозяйственного механизма воспрепятствовать оттоку ресурсов в другие регионы, отвлечь ресурсы от альтернативных вариантов их использования на других территориях.

Рассматривая более распространенный термин «конкурентоспособность территории» (региона, муниципального образования), мы также можем отметить наличие превосходной степени во многих из имеющихся определений:

- Б.А. Чуб определяет конкурентоспособность региона как его «способность в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям рынка, реализация которых увеличивает благосостояние региона, страны и отдельных ее граждан» [14].
- А.Н. Береговских, И.М.Пеньевский считают, что «региональная конкурентоспособность это возможность регионов в условиях международной конкуренции обеспечивать сравнительно высокие доходы и уровень занятости населения»[1].

Превосходство в возможностях, ресурсах, результатах свидетельствует, таким образом, о неравенстве в социально-экономическом развитии территорий. И рост конкурентоспособности одного региона (муниципального образования) будет фактически означать усиление дифференциации между регионами одной страны (муниципальными образованиями одного региона). Возникает вопрос: насколько правомерно применение понятия

© Маремкулова Р. Н., 2009

«конкурентоспособность территории» в условиях целостного федеративного государства, реализующего политику социально-экономического выравнивания субъектов федерации, в том числе посредством использования инструментов финансовой поддержки (то есть по сути — нерыночных методов финансового обеспечения регионального развития).

Рассматривая противоречивый характер проблемы, отметим, что данный вопрос должен рассматриваться с разных позиций. С точки зрения участия во внешнеконкурентном механизме, безусловно, имеет смысл говорить о необходимости повышения конкурентоспособности территорий, как в рамках привлечения иностранных инвестиций, так и завоевания устойчивых позиций на международных рынках предприятиями— субъектами территорий. Что касается внутренних рынков, и прежде всего межтерриториальной конкуренции в пределах страны, то здесь не все так однозначно.

Безусловно, конкуренция между хозяйствующими субъектами, осуществляющими воспроизводственный процесс как внутри территории, так и на других территориях способствует лучшей его организации, использованию наиболее передовых форм и методов хозяйствования, лучшему варианту использования ресурсов и т. д .

Кроме того, в результате действия конкурентного механизма выявляются все погрешности и в функционировании системы управления местных органов, и это способствует повышению эффективности функционирования исполнительно-законодательных органов власти. Поэтому, с учетом явных положительных преимуществ наличия конкуренции, целесообразно говорить о необходимости повышения конкурентоспособности территорий и муниципальных образований, в частности.

Одновременно, с учетом необходимости выравнивания межтерриториальной ассиметрии, необходимо использование для достижения указанной цели продуманных и адекватных инструментов вмешательства в конкурентный рыночный механизм.

Несовершенство указанных инструментов, некоторая неясность в системе договорных взаимоотношений между Федеральным центром и территориями, по мнению специалистов, «порождает конфликтные ситуации в области конкурентной политики, вызванные действиями местных администраций, направленных на создание межрегиональных барьеров движению ресурсов и товаров, а также на предоставление неоправданных преимуществ хозяйствующим субъектам, нередко имеющим связи с местными властями» [6].

Кроме того, распределение финансовой помощи локальным территориям (само по себе противоречащее сути конкуренции) из-за не всегда правильно выбранной методологии расчета и по ряду других организационных причин приводит к получению одними территориями необоснованных льгот и субсидий и одновременному снижению стимулов к развитию в других территориях.

Таким образом, крайне важно обеспечить согласованность стабильного функционирования рыночного конкурентного механизма в хозяйственном комплексе локальных территорий при одновременной взвешенной корректировке его государства с целью придания ему социальной направленности.

В методологическом анализе конкурентоспособности территории рассматривают такие понятия, как факторы конкурентоспособности, конкурентные преимущества, источники конкурентоспособности, уровни конкурентоспособности, степень конкурентоспособности, потенциал конкурентоспособности и ряд других. Нередко некоторые из них используются как синонимы или идентифицируются как схожие категории. Во многих случаях это вполне логично, но иногда видимая равнозначность категорий скрывает различную сущность явления (процесса, ситуации, системы).

Так, например, в высказывании «П. Кресл и Б. Сингх применяют группу индикаторов, суммированием которых они определяют уровень конкурентоспособности города, а именно: изменение суммарной добавленной стоимости в промышленности, розничного товарооборота и совокупной стоимости бизнес-услуг» [5] очевидно, что понятие уровень конкурентоспособности рассматривается как некоторая степень развития. Тогда как в высказывании «конкурентоспособность региона может исследоваться на макроуровне, мезоуровне и микроуровне» [13] уровень конкурентоспособности рассматривается с позиций иерархии экономической системы.

Идентификация же понятий факторы конкурентоспособности и источники конкурентоспособности отражается в определениях:

- «…перечень факторов конкурентоспособности можно охарактеризовать как потенциал территории» [4, с. 27];
- «…потенциал конкурентоспособности муниципального образования — совокупность ресурсов, средств и источников различного свойства, которыми обладает муниципальное образование и которые могут быть вовлечены в производственный процесс на территории для достижения целей развития муниципального образования [9];
- «…М. Портер к источникам конкурентоспособности в глобальной экономике относит четыре фактора: 1) технологические мощности; 2) доступ на крупный, интегрированный и богатый рынок; 3) разницу между производственными издержками у производящей стороны и ценами на целевом рынке; 4) политические возможности национальных и межнациональных институтов управлять стратегиями роста стран и регионов, находящихся под их юрисдикцией» [11].

Такого рода уравнивание категорий по нашему мнению вполне логично и в том или ином случае свидетельствует о факторных возможностях территории. В этой связи определение «Под фактором конкурентоспособности будем понимать движущую силу этого явления, определяющую его характер или отдельные черты» [2], представляется несколько размытым и недостаточным по смысловой наполненности.

Реализованные же возможности, по нашему мнению, могут определяться как конкурентные преимущества. Если фактор (или совокупность факторов — потенциал) не реализован, то конкурентное преимущество не возникает. Эта позиция подтверждается и следующим определением: «Конкурентные преимущества муниципального образования — совокупность его характеристик, которые создают определенные превосходства над другими территориями, например, в привлечении инвестиций, квалифицированных кадров, других видов ресурсов, формируют для предприятий условия, наилучшие для достижения ими конкурентоспособности выпускаемых товаров и услуг» [3].

Множество факторов (источников) конкурентоспособности в трудах различных исследователей рассматриваются:

— либо как простая совокупность— «кластеры, человеческий капитал, имеющиеся предприятия и сети, инновации, региональные инновационные системы, управление и институциональный потенциал, отраслевая структура и тип предприятий, инфраструктура (в широком понимании), типология регионов и уровень интеграции предприятий, географическое положение, инвестиционная привлекательность…» [10, с. 9] ;

— либо как совокупность, формирующая некоторый потенциал, в свою очередь классифицируемый по составляющим — финансовый потенциал, природный потенциал, административный потенциал, морально-социальный потенциал, трудовой потенциал, технологический потенциал, инфраструктурный потенциал, потенциал предпринимательской активности [9].

Рассматривая указанную совокупность факторов с системных позиций, особое внимание, на наш взгляд, следует обратить на их сочетаемость в пределах и в специфике одной территории. Территория, имеющая определенный ресурсный потенциал, обозначенные отрасли специализации и ряд других особенностей, не может быть конкурентоспособной по все направлениям экономического развития. Как показывает практика хозяйствования, конкурентоспособность территории в определенном секторе экономики предопределяется системой специфицированных, коррелирующих друг с другом факторов и результатов. Взаимосвязанность и взаимообусловленность факторов подчеркивается и другими исследователями. Так, например, Л.С. Шеховцева отмечает: «экономические процессы в регионе протекают непрерывно, в едином потоке, поэтому процессы замыкаются: результаты конкурентоспособности часто становятся ее факторами, а факторы опять влияют на результаты» [7].

Этот же вывод подтверждается в высказывании Н.И. Усика: «Поскольку конкурентоспособность не является чем-то данным, а ее требуется создавать, то прежние преимущества, если они остались, то продолжают использоваться, но определяющими источниками конкурентоспособности выступают уже другие факторы: управление добавленной стоимостью; качество жизни основной массы населения; обладание новейшими технологиями; экономическая среда, способствующая технологическому лидерству и выработке успешной глобальной конкурентной стратегии» [11].

Справедливость этих утверждений подтверждается фактами: например, если муниципальное образование обладает достаточной инновационной инфраструктурой (НИИ, НИЦ, технопарки, технополисы и т. д.), тогда высокий уровень квалификации и компетенций трудовых ресурсов позволяет реализовать инновационный потенциал территории и указанные факторы в процессе реализации порождают результат, выражаемый не только в создании новшеств, но и в воспроизводстве научно-исследовательских кадров. И этот результат в свою очередь вновь трансформируется в факторы конкурентоспособности территории.

И напротив, если наблюдаются процессы депрессивного характера в развитии инновационной инфраструктуры — происходит утрата и сопутствующего фактора: происходит утечка «мозгов», кадры соответствующей квалификации уезжают за пределы локальной территории.

Таким образом, только взаимозависимость и взаимодополняемость факторов конкурентоспособности позволяют обеспечить в максимальной степени реализацию потенциала территории.

В экономической литературе при рассмотрении совокупного действия факторов конкурентоспособности исследователи, как правило, концентрируются именно на их положительной корреляции. Однако, с нашей точки зрения, следует обозначить и оппозиции, присутствующие (либо возникающие) в системе факторов конкурентоспособности территории. Оппозиция факторов означает, по нашему мнению, их разнонаправленность по направлению и результативности действия.

В первом случае следует говорить о действии факторов в противоположных направлениях или о наличии обратнопропорциональной зависимости между факторами. Оппозиция же по результативности означает возможность получения положительного результата вследствие действия какого-либо фактора и одновременно его нивелирования в случае вступления в силу другого фактора конкурентоспособности. Среди существующих оппозиций можно выделить «трудоизбыточность — высокий уровень автоматизации производства», «расширенное институциональное поле — низкие издержки контрактации» и ряд других.

В хозяйственной практике такие ситуации могут возникать в экономике в трансформационный период и носить временный характер. Например, на территории, имеющей избыток рабочей силы, стремительный рост уровня технико-технологической оснащенности и автоматизации производственной сферы будет способствовать усилению структурной безработицы, а наличие многоуровневой и развернутой структуры управления (как составляющей институционального поля) может привести к росту бюрократизации экономики и увеличению трансакционных издержек.

Однако на этапе стабилизации, сопровождающемся ростом качественных параметров трудовых ресурсов, повышением квалификации рабочей силы, совершенствованием системы управления и законодательной базы происходит балансирование факторов конкурентоспособности от оппозиционного противопоставления к позитивному взаимодействию, в результате которого наблюдается устойчивое развитие всей экономической системы в целом.

Оппозиционные факторы, принципиально не реализуемые на данной территории, в силу отсутствия адекватных условий или сопутствующих факторов могут выводиться за пределы территории, становясь факторами роста конкурентоспособности других локальных территорий. То есть оппозиционный характер факторов не означает снижения уровня конкурентоспособности и свидетельствует лишь о временной балансировке взаимосвязей между факторами.

Это подтверждается и высказыванием Д. Сепика о том, что «конкурентоспособность на территориальном уровне не предусматривает «игры с нулевым результатом», когда успех одних происходит в ущерб другим, как на микроэкономическом уровне. На самом деле успех одного региона создает также возможности для других регионов, в особенности — соседних. Эти регионы, в числе прочего, могут получить преимущества от эффекта полюса роста, созданного динамичным регионом» [10].

В ходе рассмотрения проблем конкурентоспособности локальных территорий исследователи затрагивают вопрос модификации конкурентных преимуществ в реальную конкурентоспособность, акцентируя внимание при этом на аспектах скорости и эффективности их создания и обновления. Так, по мнению Н. Усика «подтверждением модификации конкурентных преимуществ в конкурентоспособность служат выводы М. Портера, вытекающие из анализа по «правилу ромба», когда страна не наследует, а создает наиболее существенные факторы производства, к которым относится квалифицированная рабочая сила или научно-техническая база производства» [11].

Согласно Портеру, обладание совокупностью факторов для государства в текущий момент времени оказывается не столь значимым, чем скорость и эффективность их создания и обновления, а также применения в конкретных отраслях [8].

Соглашаясь с этим, отметим: выделение временного аспекта в теории Портера — это принципиально важный момент. Совершенно очевидно, что цикличность развития экономических систем, в том числе мезоуровня, предполагает существование *различий в исходной модификации факторов* конкурентоспособности для формирования определенного уровня конкурентоспособности территории *в разные периоды экономического развития*. Несомненно, что и «скорость и эффективность их создания и обновления» будут различными на разных стадиях развития экономической системы, в том числе ее мезоуровня.

Отрицательная динамика экономического развития, наблюдаемая в ряде секторов национальной экономики, ставшая следствием мирового финансового кризиса, наиболее явным образом прослеживается в экономическом пространстве города. Согласно теории Портера, кризисные явления — застой и спад — возникают на четвертом уровне конкуренции — конкуренции на основе созданного богатства. Однако практика муниципального хозяйствования в Российской Федерации свидетельствует о том, что многие города попали в «волну» кризиса, еще не достигнув второй (стадии агрессивного инвестирования, по Портеру) и тем более третьей стадии (конкуренции на основе нововведений, по Портеру).

В связи с этим, сегодня наиболее важным вопросом является максимальноэффективное использование потенциала первой стадии (конкуренция на основе факторов производства), путем оптимального сочетания исходных факторов (природно-ресурсных, трудовых, инфраструктурных и т. д.) и создания явно необходимых (управленческо-институциональных факторов) в рамках локальной территории муниципального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Береговских А.Н., Пеньевский И.М.* Комплексный проект управления градостроительным развитием муниципальных образований как инструмент повышения инвестиционной привлекательности. www.gisa.ru.
2. Большой энциклопедический словарь / под ред. А.И. Прохорова. М.: Большая российская энциклопедия. СПб.: Норинт, 2004. С. 1263.
3. *Колечкина И.П.* Конкурентоспособность муниципального образования и некоторые аспекты ее изучения [Электронный ресурс]. Режим доступа http://sor.volsu.ru/konf/kolechkina.doc/.
4. *Николаева Е.А., Ванчикова Е.Н., Мещряков С.А.* Формирование и оценка конкурентоспособности муниципальных образований региона : монография. Улан-Удэ: ВСГТУ, 2006.
5. *Николаева Н.А.* Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 6.
6. *Розанова Н.* Экономическая политика России и конкуренция: есть ли точки соприкосновения? Terra economicus: сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века. М.: Наука-Спектр, 2008. С. 672.
7. *Панкрухин А.П.* Маркетинг территории. М.: РАГС, 2002.
8. *Портер М.* Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
9. Постановление администрации Курганской области от 10 июля 2007 г. № 281 «Об оценке потенциала конкурентоспособности муниципальных образований Курганской области».
10. *Сепик Д.* Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты. М.: РЕЦЭП, 2005; [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.recep.ru.
11. *Усик Н. И.* Конкурентоспособность как результат управления модифицированными конкурентными преимуществами в глобальной экономике // Проблемы современной экономики, 2007. № 2(22).
12. *Шеховцева Л.С.* Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом.
13. *Шеховцева Л. С.* Концепция конкурентоспособности региона // Проблемы современной экономики. № 3(23).
14. *Chub B. A.* Investments process management in region. M.: BUKVICA, 1999. P. 37.

«СРЕДНИЙ СЛОЙ» В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

О.И. МИРГОРОДСКАЯ
Ростовский государственный университет путей сообщения,
аспирант
e-mail: Olya_net@bk.ru

Эволюция экономических отношений предполагает трансформацию системы социальной стратификации со становлением и развитием ее элемента, способного стать базовым в решении насущных проблем национальной экономики.

Ключевые слова: средний слой; роль; общество; экономический рост.

Коды классификатора JEL: O1, O57, P35, Z13.

Посттранзитивность российского общества характеризуется новыми тенденциями в динамике социальной структуры. Многие научные исследования посвящены изучению данного вопроса, в том числе — сущности, функциям, критериям и детерминантам среднего слоя в России. Формирование многоукладной экономики, появление новых видов доходов и их значительная дифференциация привели к возникновению новых социальных общностей с иными взаимосвязями и иерархическим построением. Радикально изменилась сама природа структурообразующих элементов, которые интегрируются в новую социальную структуру. Разделенные на социальные страты и слои, имея собственные экономические интересы, представители разных социальных групп различаются поведением на рынке труда, потребительском и инвестиционном рынках, ориентацией на разные экономические и социальные ценности.

Государственное регулирование экономических и социальных процессов должно быть направлено на сглаживание действия закона дифференциации населения. Ослабление дифференциации позволит создать основу для социально-экономического прогресса, гуманизации общества. Целью уменьшения дифференциации общества является образование среднего слоя.

Наличие и рост среднего слоя в любой стране рассматриваются как свидетельство эффективности проводимых преобразований, как критерий того, что реформы идут в правильном направлении. Большой удельный вес среднего слоя в системе социальной стратификации является одним из существенных признаков общества, определяемого как «развитое», «цивилизованное». Социально-экономическая и политическая стабильность в стране и развитый средний слой взаимообусловлены. У них общий базис — поступательный экономический и социальный прогресс. Тренд последнего обеспечивает поддержку среднего слоя проводимой политики государства. В отдельности взятая группа очень мала в масштабах страны и не может оказывать серьезное влияние на социально-экономические процессы.

Структурное оформление среднего слоя возможно при наличии непротиворечивого и взаимодополняющего комплекса внутренних и внешних факторов. К числу внутренних можно отнести четкое определение круга социально-экономичесих интересов, групповую идентификацию, формирование системы культурных ценностей, к числу же внешних — развитие социально-экономических, политических процессов, их предсказуемость и открытость.

Формирование среднего слоя в современной России имеет существенные отличия от его формирования в капиталистических странах и дореволюционной России. Если средний слой в западных странах сформировался на базе экономически высокоразвитого капитализма, создавшего достаточно обеспеченную жизнь большинству своих граждан, с присущими ему институтами, традициями и менталитетом населения, то современный российский средний слой свои истоки имеет в советском прошлом, где было иное социально-политическое устройство [1, с. 28–36].

Либерализация экономики привела к существенным изменениям в структуре общества, социальному и имущественному расслоению. «При переходе к рынку дифференциация неизбежна, но если она переходит за определенную грань, то становится фактором социальной дестабилизации» [1, с. 9]. В России разрыв в доходах 10% наименее и 10% наиболее обеспеченного населения в 2008 г. составил, по официальным данным, более чем 13 раз. Между тем в развитых странах этот коэффициент значительно ниже (в Западной Европе — 5–6 раз, в США — около 11 раз) [12].

Число граждан, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, остается высоким — в 2008 г. 30,7 млн человек (20,8% ко всему населению). Чрезвычайно высока дифференциация в уровнях оплаты труда между отраслями экономики, разными профессионально-квалификационными и социальными группами. Различия в оплате труда рабочих и администрации достигают не менее 20 раз, отраслевые различия — 10 раз, региональные — 11 раз [11].

Однако динамика дифференциации доходов не является единственной характеристикой степени расслоения общества. Важно принимать во внимание результаты перераспределения собственности, доступ к материальным и финансовым ресурсам, уровень экономической активности и возможности самореализации. Эти факторы формируют доступность социально-экономических благ и потенциал различных групп населения.

Одним из основных недостатков современного российского общества является коррупция, которая существует на всех уровнях властных и управленческих структур. К особенностям формирования среднего слоя также следует отнести наличие в нашей стране «теневой» составляющей экономики. Госкомстат оценивает ее

© Миргородская О. И., 2009

в размере почти 25%, правоохранительные органы — 45–50%. В то же время доля нелегального сектора в ВВП западных стран официально оценивается в 5–10% [7, с. 4–5].

К настоящему времени, отмечают Р. Рывкина и О.Колесникова [9, с. 75] теневые процессы приобрели системный характер. Они пронизывают все сферы российского общества: политическую систему, социальную сферу, экономику, правоохранительные органы, повседневную жизнь людей. Чтобы средний слой служил движущей силой рыночных и демократических преобразований экономики, он должен заниматься своей экономической деятельностью легально.

Понятие слоя, как и стратификации, тесно связано с экономической социологией М. Вебера. Класс, по его мнению, в большей степени — показатель экономической, а не социальной стратификации общества. Он считал, что между двумя социальными полюсами общества — «позитивно привилегированным классом» собственников и «негативно привилегированным классом» люмпен-пролетариев — находится «целый спектр так называемых «средних классов», состоящих как из мелких собственников, так и из людей, способных предложить на рынке свои навыки и умения (чиновники, ремесленники, крестьяне)».

М. Вебер, полагая, что только экономические критерии слишком узки для анализа социально-экономического положения людей, предложил рассматривать более широкий круг источников неравенства:

1. Экономический статус, или богатство, как совокупность всех материальных ценностей, принадлежащих человеку, включая его доход, землю и прочие виды собственности.
2. Власть как возможность подчинять своей воле других людей, поступать лишь по собственному усмотрению — основа политического статуса.
3. Престиж — основа социального статуса — как признание и уважение достоинств субъекта, высокая оценка его поступков, являющихся образцом для подражания. Данный фактор достигается путем получения престижной профессии и постоянного совершенствования своих профессиональных навыков [4, с. 146].

Такое понимание сочетается и перекликается с современными подходами к делению на социальные слои. Сегодня экономисты и социологи большинства научных направлений и школ за основу принимают доход или богатство, которые могут быть получены разными путями. Г.Г. Дилигенский отмечает «Понятие «средний класс»… стало употребляться в единственном или множественном числе («средние классы») в Западной Европе с того времени, когда возникла когнитивная потребность в осмыслении группового членения общества, в котором становление капиталистических отношений разрушало традиционную сословную структуру» [5, с. 8]. В узком смысле средний слой обозначает социальную группу людей, имеющих средний достаток, но последний не является решающим критерием для отнесения индивида к среднему слою, так как в данном случае не поясняется источник благосостояния.

В России использование различных критериев социальной идентификации дает статистически значимые расхождения. Специфика российской ситуации по сравнению с обычной практикой западных стран, утверждает А.Л. Андреев [2, с. 76], состоит в том, что «материальный» критерий и «идеалистический» критерий — по стоимости человеческого капитала (критерий среднего слоя «по личному достоинству», оценка того, чем является тот или иной человек «на самом деле», какова его «истинная ценность») взаимно не конвертируются, а используются независимо друг от друга. Получается не интегрированная статусная шкала (как на Западе), а как бы две раздельные оценочные шкалы и соответственно два типа социальных иерархий. Данное расхождение оценки статусного положения индивидов, по нашему мнению, является результатом реформирования российской экономики и, с достижением высокого уровня жизни населения оно будет сглаживаться.

Множественность методик и значительные расхождения в оценках величины и внутренней структуры российского среднего слоя обусловлены не только индивидуальными предпочтениями экономистов и социологов или такими универсальными (наблюдаемыми во всех странах) особенностями среднего слоя, как гетерогенность и «размытость» его границ. Сложность идентификации среднего слоя в сегодняшней России во многом определяется явлениями, характерными для общества проходящей реформирование экономики: незрелостью социальной структуры и значительными нарушениями связей между критериальными характеристиками социальных слоев, включая и деформацию традиционной цепочки «образование — профессиональный статус — доход — самоидентификация».

Западными исследователями обычно применяется два критерия определения слоя — субъективный и объективный. Субъективный основан на принципе «самоидентификации», т. е. исходит из мнений самих членов общества относительно того, к какому социальному слою они принадлежат, или из самозачисления индивида в тот или иной слой. Объективный критерий основан на признаках, не зависящих от мнения индивида. Таких признаков в сущности два: характер деятельности (труда) и величина доходов. Второй объективный показатель — доход — более точен, но его труднее зафиксировать в количественном отношении, поскольку необходимо учитывать не только как-то поддающиеся исчислению первичные доходы, включая заработную плату, предпринимательский доход и ренту, но и социальные трансферты, льготы и прочее. По нашему мнению, наличие определенного уровня дохода у индивида не является еще достаточным критерием его отнесения к среднему слою. Большое значение имеет инвестиционная и экономическая активность субъекта, представители среднего слоя отличаются активным инвестиционным поведением на финансовых рынках, чему способствует соответствующий уровень — как получаемых доходов, так и уровень образования и инвестиционная грамотность. Наличие устойчивого среднего слоя выступает залогом повышения инвестиционной активности населения и возможности увеличения объемов поступлений в бюджет от налогообложения доходов данной группы населения. Следовательно, и увеличения объемов инвестиций в реальный и финансовый сектора экономики страны. Данный механизм может быть реализован только при наличии развитой институциональной инфраструктуры. Эти схемы предполагают отсутствие теневого сектора экономики, свободный доступ потенциальных инвесторов к информации об экономических и финансовых результатах деятельности экономических субъектов. Следовательно, увеличение среднего слоя в России не только будет выступать стимулом для сокращения объемов теневой экономики, но и будет способствовать увеличению объемов инвестиций и экономическому развитию.

На наш взгляд, неправильно было бы искать полного совпадения в жизненной ориентации представителей отечественного среднего слоя и среднего слоя западных стран. Средние слои современного российского общества находятся в гораздо более стесненных материальных условиях, чем средний слой США и Западной Европы. Однако этот разрыв в уровне доходов и материальной обеспеченности, о котором мы говорили выше, не переходит той границы, за которой происходит качественный разрыв в образе жизни, социально-экономическом поведении, стиле жизни по таким бытовым показателям, как обеспеченность среднего гражданина жильем, наличие автомобилей и т. п. Сегодня российский средний слой испытывает гораздо большее давление фактора неопределенности вследствие продолжительного периода кризиса и последующей стагнации экономики, чем представители среднего слоя западных стран. Благосостояние человека и перспективы его положения в обществе в современной России начинают стабилизироваться с ростом макроэкономических показателей, стабилизацией и развитием финансового и банковского сектора (например, ситуация на финансовом рынке в сентябре 2008 г., когда практически все мировые фондовые площадки мира находились в кризисной ситуации, российский рынок показал значительную устойчивость, что также было связано с государственной политикой поддержки банковского сектора).

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Имеется значительный резерв пополнения среднего слоя за счет той части населения страны, которая в настоящее время поглощена теневой экономикой.
2. Российский средний слой не идентичен среднему слою западных стран вследствие существенно большего различия в уровне экономического развития государств и менталитета населения России и стран Запада; российский средний слой неоднороден, он представляет совокупность различных социальных групп.
3. Существует настоятельная потребность в выработке единых критериев и методик определения среднего слоя России и стратификации российского общества, учитывающих отличия в социальном развитии нашей страны от развитых западноевропейских стран.
4. Повышение инвестиционной активности населения во многом зависит от скорости и качества формирования значительного среднего слоя в России, что, в свою очередь, повлечет рост подъема и рост экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авраамова Е.М.* Средний класс эпохи Путина // Общественные науки и современность. 2008. № 1.
2. *Андреев А.Л.* Социальное ядро нации (средние слои в современном российском обществе) // Общественные науки и современность. 2000. № 3.
3. *Аристотель.* Политика. М.: Мысль, 1997.
4. *Вебер М.* Класс, статус и партия. Социальная стратификация. Вып. 1. М.: Наука, 1992.
5. *Дилигенский Г.Г.* Люди среднего класса. М.: И.Ф. Общественное мнение, 2002.
6. *Здравомыслов А.Г.* Несколько замечаний по поводу дискуссии о среднем классе. Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, РНИС и НП, 1999.
7. *Исправников В.О.* Теневые параметры реформируемой экономики и антикризисный потенциал среднего класса. // Российский экономический журнал. 2008. № 3.
8. *Маркс К.* Капитал. 2-е изд. Т. 3.
9. *Рывкина Р., Коленникова О.* Дисфункции государства и ослабление социальной безопасности населения России. // Вопросы экономики. 2008. № 2.
10. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.
11. The Tax/Benefit Position of Production Workers. OECD. Paris, 2008.
12. Word Economic Outlook. Trade and Finance. May 2008. // www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/index.htm.

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ

Я.И. НАЗИРОВА
Чеченский государственный университет,
старший преподаватель
364051, Чеченская Республика, г. Грозный, ул. Киевская, д. 33

Рассмотрены теоретические вопросы бюджетной самостоятельности, особенности формирования региональных бюджетов и мобилизации бюджетных доходов.

Ключевые слова: бюджет; региональные и местные бюджеты; бюджетная самостоятельность; сбалансированность бюджетов.

Коды классификатора JEL: R51.

Каждый бюджет самостоятелен, и это его качество определяется рядом условий. Во-первых, законодательная — статусная основа бюджета. Если бюджет не обладает этим качеством, то не может быть принятым соответствующим органом власти: федеральным, региональным, местным. Во-вторых, бюджет должен быть разработан, утвержден и исполнен в соответствии с требованиями законодательства. Разумеется, в данном контексте имеется ввиду Бюджетный кодекс Российской Федерации и его требования, в том числе к формированию региональных и местных бюджетов. Соответствующие органы власти на региональном и местном уровнях самостоятельно, с учетом требований Бюджетного кодекса РФ и экономических возможностей, формируют, принимают (утверждают) и исполняют свои бюджеты.

Бюджет конкретного региона, местного территориально-административного образования не может быть исполнен другим бюджетом, в том числе и федеральным. Это было бы признанием несамостоятельности бюджета, его архаичности и придуманности, но не более того. Ясно, что самостоятельность конкретного бюджета определяется множеством факторов и условий. Здесь исключительно важно учитывать, что бюджет есть форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Если не обособляются задачи и функции региона, местных территориально-административных образований, то, естественно, не возникает предмета о самостоятельности бюджета.

В России функционирует трехуровневая бюджетная система, подчиненная качеству государственного устройства и обладающая, в этой связи, определенным единством. Осуществление единой финансово-бюджетной политики на территории России — необходимость, и она увязана с принципами федерализма, имея качество не только макроэкономической мобилизации бюджетных доходов, осуществление расходов, но и региональноместное. Существенное значение при этом, как нам представляется, имеет проблематика мобилизации бюджетных ресурсов, их маневренное использование. Расходные качества бюджетов не являются первичными (сначала должны быть сформированы доходы), но имеют выраженное качество целеполагания. Цели расходования бюджетных средств образуются из их социально-экономической природы, но локализуются через систему иерархии разноуровневых бюджетов.

Каждый конкретный бюджет предназначен для исполнения расходных обязательств соответствующего уровня обособления: федеральный, региональный, местный. Это прописано в Бюджетном кодексе РФ [1]. Сформированный в регионе, местном территориальном образовании, бюджетный фонд является составной частью финансовой системы Российской Федерации. Вместе с тем необходимо более четко представлять, что все бюджеты имеют свои собственные источники формирования доходов. Доход регионального или местного бюджета, «перекачанный» из других источников (имеются в виду другие бюджеты) не является собственным доходным источником, так же как и собственным доходом. Это отражает сущностную основу самостоятельности всех бюджетов, но не означает, что один бюджет не может заимствовать средства у другого (формы заимствования могут быть разные).

Региональные бюджеты имеют ту специфику, что по своему статусу (законодательно определяемое место в иерархии бюджетной системы) занимают промежуточно-двойственное положение. С одной стороны, имеют самостоятельные источники формирования доходов и направления расходования средств, с другой, занимают промежуточное место в финансово-бюджетной системе страны. Это их второе качество определяет то, что региональные бюджеты получают систематическую помощь из федерального. Естественно, эта помощь дифференцируется в зависимости от состояния бюджетов регионов, решенных и решаемых ими социально-экономических задач, ряда других слагаемых.

Механизм действия принципов бюджетной самостоятельности и федерализма в бюджетной системе создает возможности оказания помощи и местным бюджетам, но, как правило, это делается через региональные бюджеты. В этом качестве местные бюджеты не теряют своей самостоятельности, но их взаимосвязи с региональными бюджетами, которые оказывают также им самостоятельную помощь, характеризуют особенности, функции и роль региональных бюджетов. То, что региональные бюджеты имеют разный государственный статус (республиканские, краевые, областные), не меняет сущности рассматриваемого нами вопроса и на это справедливо указывает ряд авторов [2].

© Назирова Я. И., 2009

Региональный бюджет имеет законодательно определяемое право на «принятие» помощи из федерального бюджета, т. е. органы региональных властей могут при формировании своих бюджетов рассчитывать на указанную помощь в возможности. Необходимо, однако, иметь в виду, что финансовая помощь оказывается не «с потолка», а на основе всесторонних расчетов бюджетных показателей. В свою очередь и региональный бюджет не может быть простым «ретранслятором» оказываемой помощи местным бюджетам. Президент РФ Д.А. Медведев в Бюджетном Послании 2009 г. обратил внимание на данную проблему следующим образом: «В целях решения проблем в сфере межбюджетных отношений следует действовать в следующих направлениях:

— при значительном снижении доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов (более 30% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего финансового года), что требует предоставления финансовой помощи из вышестоящих бюджетов, необходимо усиление механизмов финансового администрирования, предусматривающих подписание соглашений между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления об объеме и направлениях расходов бюджетов соответствующих публично-правовых образований, в которых произошло снижение доходов;
— выделение субсидий субъектам Российской Федерации исключительно в случаях, когда они направлены на снижение значительных различий между субъектами Российской Федерации в обеспечении предоставления отдельных государственных (муниципальных) услуг, а также на повышение качества (объема) отдельных государственных (муниципальных) услуг в целом по Российской Федерации;
— переход в ряде случаев от предоставления субсидий к конкурсной системе выделения грантов из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации на структурные преобразования [4].

Идея, вложенная в содержание этих оценок, на наш взгляд, такова: межбюджетные отношения имеют широкие возможности, но необходимо учитывать характер их развития, целеполагание и соответствующие ограничения. Межбюджетные отношения развиваются не год или два, а постоянно, являются определенным качествообразующим срезом бюджетного устройства в федеративном государстве. Это предполагает реальное участие всех звеньев бюджетной системы в едином бюджетном процессе, в равной степени ориентированном и на учет общегосударственных интересов, также как региональных и местных. Бюджетная помощь в системе межбюджетных отношений не может быть источником «кормления», формой ослабляющей стимулы к зарабатываемости собственных доходов регионами, местными территориально-административными образованиями. Эту природную основу (экономическую и финансовую, разумеется) имеют: Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации; Фонд компенсаций; Фонд софинансирования социальных расходов; Фонд реформирования региональных финансов; Фонд регионального развития; Дотации и субвенции; Различные мероприятия в области регионального развития, в том числе Федеральная адресная инициативная программа.

Есть немало бюджетных проблем, когда подходы и осуществление межбюджетных отношений в организации эффективной финансовой помощи не имеют целенаправленности, не способствуют приумножению собственных доходов регионов, местных бюджетов. В тоже время наблюдается тенденция возрастающих и малоэффективных бюджетных расходов. Приведем пример, который весьма характерен и заставляет критически осмысливать многие вопросы. Заместитель Председателя Правительства РФ Д. Козак отметил: «К сожалению, мониторинг, который мы проводим, показывает, что на всей территории России траты на содержание органов государственной власти либо стабилизировались, либо сокращаются, а в ЮФО, в республиках Северного Кавказа, наоборот, растут. Это недопустимо, особенно в такой сложный для экономики период. В отдельных субъектах не проводится никакой работы по сокращению бюджетных расходов. …Методика оказания федеральной поддержки регионам страны и Южного округа, в частности, будет пересмотрена с учетом налогового потенциала каждого субъекта. Получать помощь по-новому они будут уже в 2010 году. Общая сумма, запланированная на поддержку территорий, не изменится и составит 397 млрд рублей. Мы проанализируем налоговые доходы регионов последних трех лет, включая пять месяцев нынешнего года, и с их учетом расставим приоритеты. Многие из тех, кто раньше был донором, окажутся теперь в числе нуждающихся в финансовой помощи государства» [4].

Справедливо, что совершенствование механизма межбюджетных отношений предполагает существенное улучшение характера и методов оказания финансовой помощи регионам, местным территориально-административным образованиям. Вместе с тем особое значение имеет поднятие уровня эффективности расходования бюджетных средств, проходящих через механизм межбюджетного выравнивания. Регионы обязаны проводить, а федеральные органы оценивать это более жестко, обеспечивая бюджетную политику кардинального улучшения своей заинтересованности в расширении собственной доходной базы. Получить финансовую помощь и только израсходовать средства, даже не задумываясь над приращением собственных доходов, становится опасной тенденцией в расходовании средств. В такой практике, как правило, нет места развитию региональной инвестиционной активности, проведению необходимых структурных преобразований в экономике и т. д. Не случайно сделан сильный акцент Президентом РФ Д.А. Медведевым на проблеме дальнейшего усиления стимулов для увеличения собственной доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, прежде всего за счет развития и поддержки малого и среднего предпринимательства [5].

Разумеется, развитие бюджетных отношений не ограничивается сферой и проблематикой межбюджетных отношений. Подчеркнем еще раз, что в рамках законодательного поля каждый бюджет развивается самостоятельно. Проблематика приумножения собственных доходов затрагивает эту практику в разных плоскостях, но среди них особо выделяются следующие. Во-первых, продолжающееся стремление федеральных властей собрать больше доходов в общегосударственный (федеральный) бюджет. Во-вторых, стремление всех регионов как можно больше сократить перечисления налоговых поступлений в федеральный бюджет. В-третьих, имеет место устойчивый процесс передачи части расходных полномочий федерального бюджета на региональный уровень (отметим — с нарастающим итогом). В-четвертых, в последние 3–4 г. стали преобладать тенденции формализации методов распределения доходов между федеральными и региональными бюджетами, в том числе и в предоставлении финансовой помощи. Естественно, возникает много ошибок в распределении бюджетных средств, что

особенно проявилось в период экономического и финансового кризиса. О. Дмитриева отмечает: «Ошибка — это неправильный выбор мер поддержки. Вместо снижения налогов и насыщения экономики деньгами снизу был выбран способ ручного управления и адресной поддержки крупных компаний по воле отдельных чиновников или группы чиновников. Мерой налогового стимулирования была профанация, мы тоже об этом говорили с самого начала. … Ошибка — это полный провал в условиях кризиса. Деньги не были сконцентрированы на вложениях в науку, образование, здравоохранение, инновации. Мы должны были занимать эти ниши, куда были направлены инвестиции и вложения тех стран, которые прибегали к таким масштабным, массивным антикризисным пакетам. Этого сделано не было» [3].

На разных этапах развития бюджетных отношений межбюджетный фактор способствовал усилению позиции регионов. Вместе с тем и здесь следует указать, что, во-первых, систематические попытки установления единых нормативов распределения налоговых доходов не дали желаемого результата, а во-вторых, не достигнуто согласие между нарастающими итогами доходного потенциала регионов и изменяющимися расходными потребностями. Последние чрезвычайно часто меняются и недостоверно оцениваются, что снижает уровень объективности и межбюджетных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс РФ. Ст. 14.
2. Бюджетная система Российской Федерации : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / С.-Петербургский государственный университет экономики и финансов; под ред. М.В. Романовского, О.В.Врублевской. 2-е изд., испр. и перераб. М.: ЮРАЙТ-М, 2001. С. 85.
3. *Дмитриева О.* Выступление в Государственной думе Российской Федерации от 16.09.2009 / www. spravedlivo.ru.
4. *Медведев Д.А.* Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010–2012 гг. Финансы. 2009. С. 11.
5. Российская газета. 2009. 16 сентября.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Е.А. МОХОВА
Институт дружбы народов Кавказа,
старший преподаватель
e-mail: selenamoon12@mail.ru

В статье проанализированы показатели деятельности предприятий малого бизнеса в Южном федеральном округе, показано, что от наличия и процветания субъектов малого предпринимательства в макрорегионе в целом зависит экономическое благосостояние регионов.

Ключевые слова: регион; малый бизнес; малое предпринимательство.

Коды классификатора JEL: L26, R11.

Южный федеральный округ наиболее компактный среди федеральных округов России, его территория составляет только 3,5% территории России. При этом численность населения округа составляет 22,8 млн человек или 16% населения страны. Это третье место в стране после Центрального и Приволжского округов. По плотности населения Южный регион занимает второе после Центрального округа место (почти 40 человек на 1 км^2) [1].

Однако макрорегион отличают нерешенность экономических и социальных проблем, которые приходится решать на фоне межнациональных, межрелигиозных и межэтнических конфликтов.

В целом важнейшей проблемой Южного ФО является общий подъем экономики региона, как результат устойчивого и ускоренного экономического роста всех 13 субъектов Федерации, его образующих. Южный федеральный округ — крупнейший получатель средств из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов России. Он получает более четверти всей суммы.

Наиболее эффективным выходом из создавшегося положения является развитие малого бизнеса в макрорегионе.

На Юге России имеются все необходимые предпосылки для развития и эффективного функционирования малого предпринимательства. Однако по данным журнала Эксперт-Юг, платежеспособность населения составляет не более 10–12% от необходимого объема инвестиций в малое предпринимательство по сравнению с развитыми странами [4]. Для предприятий среднего бизнеса этот показатель составляет 5–7 %.

Потребность же в кредитных ресурсах малыми предприятиями удовлетворена только на 15–20%, а объем кредитного рынка составляет 35 млрд рублей в год. Таким образом, ежегодно в макрорегионе наблюдается тенденция неудовлетворенности малых предприятий кредитными ресурсами, т. е. следует говорить о существующей проблеме доступности ресурсов, в частности финансовых, для предпринимателей.

По данным Росстата, за период с 2003 по 2007 гг. в Южном федеральном округе число малых предприятий выросло с 96,4 тыс. предприятий до 114,2 тыс. предприятий [2]. Таким образом, рост составил 17,8 тыс. предприятий. По количеству малых предприятий ЮФО устойчиво занимает пятое место среди федеральных округов России.

При этом в самом Южном ФО среди его регионов лидируют по числу субъектов малого бизнеса Краснодарский край (29,6 тыс. предприятий в 2003 г. и 34,9 тыс. предприятий в 2007 г.), Ростовская область (24,2 тыс. предприятий в 2003 г. и 32,1 тыс. предприятий в 2007 г.), Волгоградская область и Ставропольский край (соответственно 13,8 тыс. и 12,7 тыс. предприятий в 2003 г. и 15,0 и 12,1 тыс. предприятий в 2007 г.)

Однако в 2008 г. картина резко изменилась: в целом по макрорегиону показатель (без учета микропредприятий) снизился на 74,3 тысячи предприятий и составил 39,9 тыс. рублей. Объяснением этого служит глобальный экономический кризис, начало которого в России принято относить на осень прошлого года. При этом по количеству предприятий первенство у Волгоградской области — 14,6 тыс. предприятий.

Развитие малого бизнеса позволяет снизить социальную напряженность в регионе, позволяя в большей степени увеличить занятость населения. Условно к работающим в сфере малого бизнеса относят более 43% занятого населения. Из них около 9% работают на малых предприятиях — юридических лицах, остальные же осуществляют деятельность в неформальном секторе экономики, являясь членами крестьянских фермерских хозяйств или индивидуальными предпринимателями, в том числе и их наемными работниками. Так в 2007 г. в макрорегионе было зарегистрировано почти 112 тыс. малых предприятий, 107 тыс. крестьянско-фермерских хозяйств и 577 тыс. индивидуальных предпринимателей, прошедших государственную регистрацию в налоговых органах [1].

Среднесписочная численность работников малых предприятий (без внешних совместителей) за рассматриваемый период 2003–2007 гг. выросла с 806,6 тыс. человек до 929,0 тыс. человек, т. е. на 122,4 тыс. человек [2].

По численности работников, также как и по количеству малых предприятий, Юг России занимает только четвертое место среди округов России.

Абсолютное большинство малых предприятий ЮФО занимаются торговлей (около 43%). Причем это и оптовая и розничная торговля, и ремонт автотранспортных средств и т. д. Около 12% субъектов малого бизнеса осуществляют свою деятельность в обрабатывающей промышленности, более 12% — в строительстве, около 13% — проводят операции с недвижимым имуществом, арендой, предоставлением услуг.

Причем необходимо отметить, что данные по ЮФО повторяют данные по России. Так, малые предприятия, занимающиеся оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, составляют 44,9%, а малые предприятия, специализирующиеся на операциях с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг, составляют 15,9% [2].

© Мохова Е. А., 2009

Необходимо отметить, что малые промышленные предприятия сконцентрированы в обрабатывающем секторе, это прежде всего, производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, обработка древесины и производство изделий из дерева, производство машин и оборудования. Основной сферой деятельности малых предприятий, доля которой в общем объеме отгруженной продукции обрабатывающих производств оценивается в 40%, является производство пищевых продуктов [1].

Также малое предпринимательство оказывает влияние на формирование итоговых показателей по выпуску других видов промышленной продукции. Так, основные объемы производства мебели в большинстве регионов Юга России формируют малые предприятия.

Малые предприятия ЮФО занимают ведущие позиции в производстве швейных и текстильных изделий, обуви.

Промышленное производство предприятий малого бизнеса в макрорегионе диверсифицировано. Имеются примеры производства малыми предприятиями машиностроительной продукции и сложного оборудования [1]. Так, в Краснодарском крае малые предприятия в полном объеме производят деревообрабатывающие станки, средства вычислительной техники, холодильное и полиграфическое оборудование, хлебопекарные печи и многое другое.

В Ростовской области субъектами малого бизнеса выпускается высоковольтная электрическая аппаратура, кабели телефонной связи и др. В Ставропольском крае ими производятся технооснастка для машиностроения, медтехника и запчасти к ней.

Только малые предприятия Астраханской области производят станки металлорежущие и деревообрабатывающие, изделия из пластмасс, лакокрасочные материалы и др., высока доля малого бизнеса в производстве кузнечно-прессовых машин (более 93%), стеклопластика и изделий из него (свыше 90 %).

В полном объеме малыми предприятиями Волгоградской области производится техническое оборудование для перерабатывающих отраслей АПК, запчасти к нему, стеклопластики, трубы и детали трубопроводов из термопластиков, олифы, эмали, грунтовки и т. п.

В Дагестане на долю малых предприятий приходится 86% производства стеновых материалов, 99% плитки керамической и 100% блоков мелких стеновых из ячеистого бетона. В Ингушетии только малыми предприятиями производится производство конструкций из сборного железобетона и строительный кирпич.

В Кабардино-Балкарии весь объем производства металлопластиковых окон и дверей принадлежит малому бизнесу. В Северной Осетии — Алании только малый бизнес специализируется на выпуске дверных и оконных блоков. Можно привести и другие примеры.

Кроме того, субъекты малого бизнеса макрорегиона активно занимаются производством ювелирных изделий (Ростовская область, Дагестан, Краснодарский и Ставропольский края и др.) и изделий художественных промыслов (Карачаево-Черкесская республика, Краснодарский и Ставропольский края).

Оборот малых предприятий по всем видам экономической деятельности в целом по макрорегиону, характеризующий стоимость отгруженной продукции и выручку от продажи приобретенных на стороне товаров, по итогам 2008 г. составил 10 093,5 млрд рублей [2].

Важную роль играет малый бизнес в инвестиционных процессах. В регионах Южного ФО ежегодно увеличивается количество малых предприятий, заявляющих о своих инвестиционных намерениях.

Причем объем инвестиций в основной капитал малых предприятий увеличивается: если в 2003 г. в целом по ЮФО было освоено 14 244,7 млн рублей инвестиций в основной капитал, то в 2007 г. этот показатель уже составил 47 467,2 млн рублей [2].

Более 44% объемов инвестиций в основной капитал малых предприятий освоено малыми предприятиями Краснодарского края, более 34% — Ростовской области и около 7% — Волгоградской области. Причем в сравнении с данными по стране в целом эти показатели составляют соответственно 8,2%, 6,3% и 1,3%. В целом по округу 18,3% по сравнению с данными по России.

В 2008 г. произошло увеличение данного показателя. В целом по макрорегиону было освоено 21,2% по сравнению с данными по стране. Из них по-прежнему лидирует Краснодарский край, где было освоено 29 116,7 млн рублей инвестиций в основной капитал, Ростовская область — 22 072,0 млн рублей, Волгоградская область — 7 404,4 млн рублей инвестиций в основной капитал. В сравнении с данными по стране в целом эти показатели составляют соответственно 9,2%, 7,0% и 2,3%. Конечно, этого недостаточно для эффективного формирования, развития и функционирования субъектов малого бизнеса.

В связи с этим на всех уровнях власти принимаются решения в поддержку малого бизнеса. Во многих регионах ЮФО исполнительные органы власти оказывают значительную поддержку субъектам малого предпринимательства. С 1 января 2009 г. подверглось существенным изменениям законодательство по поддержке малого и среднего бизнеса. Однако рано еще говорить о снятии всех проблем субъектов малого бизнеса.

Наиболее актуальными для малого бизнеса остаются проблемы вхождения в бизнес начинающих предпринимателей вследствие высокой конкуренции и сложности прохождения бюрократических процедур, а также недостаточности ресурсов, и прежде всего финансовых. Положение еще более усугубляется в условиях глобального экономического кризиса.

Дальнейшее развитие малого предпринимательства ЮФО во всех сферах деятельности должно не только существенно диверсифицировать экономику округа, но и значительно смягчить остроту ситуации на рынке труда. Однако пока значительное количество малых предприятий занято в сфере торговли и общественного питания, в бытовом обслуживании населения и строительстве, в промышленных и инновационных видах деятельности вклад субъектов малого бизнеса пока незначителен.

Сегодня одним из наиболее приоритетных направлений развития экономики является переход на инновационную модель. Малый бизнес остается одним из наиболее восприимчивым к инновациям секторов экономики. Этот сектор позволит модернизировать экономику, перевести ее на инновационные рельсы и тем самым поможет легче и менее болезненно выйти из кризиса стране в целом и регионам ЮФО в частности. По мнению председате-

ля Правительства РФ В.В. Путина, необходима финансовая поддержка малых предприятий на начальной, высокорискованной стадии развития инновационного производства [3].

И не случайно уже многое делается в этом направлении. Так, в конце прошлого года прошел VIII Международный экономический форум «Предпринимательство Юга России: инновации и развитие». В ходе форума впервые был продемонстрирован высокий уровень интереса к привлечению инвестиций в наукоемкий бизнес и созданию новой системы финансирования сектора малого предпринимательства [6].

На форуме отмечалось, что предприятия малого и среднего бизнеса Южного федерального округа все более эффективно используют новейшие достижения науки и техники, внедряют новые технологии и разработки.

По мнению главы Минэкономразвития Ставрополья Ю. Ягудаева, Ставрополье среди других регионов Юга России лидирует по созданию малых инновационных компаний в рамках федеральной программы «Старт», позволяющей перейти от простой эксплуатации сложившихся производств к их инновационному развитию [5]. Не отстают от Ставропольского края и другие субъекты Федерации, входящие в ЮФО. Так, начиная с 2005 г. было выплачено 37 грантов малым инновационным предприятиям Ростовской области с первоначальным объемом финансирования порядка 30 млн рублей [6].

В целях повышения инновационности предпринимательства, и прежде всего малого, в макрорегионе действует целый ряд бизнес-инкубаторов: в Краснодарском крае, в Ростовской и Волгоградской областях, в Кабардино-Балкарской Республике.

В заключение необходимо заметить, что, учитывая особую роль и значение предпринимательства, и прежде всего малого предпринимательства, государственная политика властей на региональном и местном уровнях должна быть направлена на поддержку бизнеса, в первую очередь на рынке финансовых ресурсов, на снятие административных и налоговых барьеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Игнатов В.Г., Бутов В.Н.* Южная Россия и ее регионы. Современное сосотояние и проблемы развития. Ростов н/Д : МарТ, 2006.
2. Официальный сайт Росстата http://www.gsk.ru.
3. *Путин В.* Малый бизнес восприимчив к инновациям // Деловая пресса. 2009. 16 июня. № 20 (727).
4. Эксперт-Юг. 2008. № 4.
5. http://www.interfax-russia.ru.
6. http://www.ugtd.ru.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

А.Б. НАГОЕВ

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
кандидат экономических наук, доцент
e-mail: A_Nagoev@mail.ru

В статье рассматриваются основные методы и элементы региональной политики. Определены цели новой региональной экономической политики. Уточняются основные принципы выравнивания уровней развития регионов. Проанализирована роль государства в обеспечении эффективного рыночного развития применительно к депрессивным регионам.

Ключевые слова: региональная экономическая политика; современные проблемы регионального развития; государственное регулирование; межбюджетные отношения.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

Региональная политика, намечаемая и проводимая, прежде всего самими регионами — это наиболее важный аспект экономической политики в современных кризисных условиях. Именно на этом уровне должно делаться максимум возможного для согласованного и взаимно интегрирующего развития всех элементов пространственно локализованного воспроизводства на конкретной территории. Только на этом уровне реально возможно учесть весь спектр местных условий и интересов. А государственная региональная политика федерального уровня призвана обеспечить дееспособность региональной политики на местах.

В таком контексте следует согласиться с утверждением, что объект региональной политики представляет собой взаимосвязи и отношения между регионами [3]. Главный региональный интерес России в настоящее время должен быть осознан как отведение главной угрозы дезинтеграции страны. Необходимо добиваться минимизации негативных проявлений территориальной дезинтеграции на уровне субъектов Федерации, в том числе и через поддержку местных преобразований, создание общероссийских условий, для того чтобы каждый субъект максимально использовал свой внутренний потенциал и во все меньшей мере претендовал на возможности государственной помощи.

Фундаментальными методами региональной политики можно считать разъяснение ее содержания, смысла и практической пользы для всех без исключения сторон, согласительно-договорные процедуры с развернутым закреплением условий, обеспечивающих интересы регионального развития, формирование соответствующей правовой базы.

Только с осознанием общественной необходимости новой региональной политики, с ее разработкой и реализацией в кризисных и посткризисных условиях появится возможность решения накопившихся общероссийских проблем в таких областях, как:

- усиливающееся хозяйственное обособление регионов;
- чрезмерная региональная суверенизация;
- отношения региональных структур власти и управления с общегосударственными;
- национально-этническое развитие и дополнительное обособление по этому поводу, внутрирегиональные конфликты социального и общественно-политического характера;
- формирование собственной региональной ресурсной базы социально-экономического развития;
- экологическая стабильность и другие условия устойчивого развития регионов;
- выделение и функционирование регионов со специфическими статусами (свободные экономические зоны, федеральные охраняемые территории, зоны экологического бедствия и т. п.) и др.

Все эти процессы должны регулироваться посредством правильной национальной и региональной политики, основанной на принципах:

- национального центризма и демократического федерализма (обеспечение всем национально— и адми-нистративно-территориальным единицам подлинного равноправия);
- преодоления асимметричности нынешнего федеративного устройства, в том числе по линии согласования и разграничения полномочий: Центр — республики, Центр — регионы (края, области, города);
- освоение специальных механизмов предупреждения конфликтов между нациями;
- укрепление самостоятельности регионов, не противопоставляющих себя Центру, но сотрудничающих с ним.

Региональная политика федеральных властей в России должна включать такие элементы, как:

- конституционный процесс (правовое определение отношений между субъектами Федерации и центральными структурами, символизирующими Федерацию в целом);
- согласование интересов территорий с различным статусом (национальные республики — области) и различных этнических групп.

При этом экономическая составляющая региональной политики должна рассматриваться не только как средство сохранения целостности государства и поддержание межнациональной стабильности. Кроме того, существует необходимость реформирования налоговой системы (с разделением налоговых баз бюджетов муници-

© Нагоев А. Б., 2009

палитетов, регионов и федерации) и окончательно разграничить федеральную и региональную собственность.

В области экономики ключевым элементом региональной политики является предоставление регионам прав на ускоренное реформирование экономических отношений ради скорейшего преодоления кризиса. Если кризисные процессы сохранятся на региональном уровне дольше, чем на федеральном, то возможны противоположные результаты антикризисных мер.

С одной стороны, федеральным властям удалось уверить региональные элиты в своей готовности к компромиссам по конкретным вопросам, с другой — произошли существенные изменения в структуре местных элит. Положение отраслевых элит в регионах ослабло в связи с продолжающимся экономическим спадом и приватизацией, меняющими «статусные веса» участников. Отраслевые проблемы фактически становятся проблемами регионов, однако при этом официально не превращаются в региональные, особенно в сознании правящих элит. Руководители регионов обеспокоены проблемами локальных рынков труда, неплатежей и кризисом сбыта на местных предприятиях. Если пока удается сдерживать эти процессы, то на перспективу ресурсов становится все меньше.

В настоящее время обеспечение дальнейшего укрепления государственного единства РФ, решение проблем повышения эффективности управления государством, устранение экономической и бюджетной асимметрии видится не столько в сокращении количества субъектов РФ, сколько в повышении качества региональной политики, повышении реального авторитета федерального центра и укреплении доверия к нему со стороны регионов и всего населения.

Новая региональная политика России рассчитана на десять лет. Хотя кризис и вносит серьезные коррективы, но основные цели политической направленности остаются неизменными:

- обеспечение экономических, социальных и правовых основ федерализма;
- создание единого экономического пространства;
- становление и обеспечение гарантий местного самоуправления.

Решение этих проблем становится в свою очередь предпосылками решения остальных (среди которых экономические, социальные, экологические, демографические и т. д.).

Социально-экономические задачи региональной политики:

- выравнивание социально-экономических условий, создание условий для экономического роста;
- обеспечение единых минимальных стандартов и равной социальной защиты, гарантирование прав граждан независимо от экономических возможностей региона.

Развитие регионов во многом зависит от дотаций, трансфертов, субвенций в рамках региональной политики центра. Но в условиях экономического кризиса финансирование осуществляется неравномерно и не всегда рационально. Широко распространилась практика выдачи отдельным субъектам различных льгот и привилегий на основе «Договоров о разграничении предметов ведения и полномочий», сегодня около 40 субъектов РФ имеют особый статус и в то же время претендуют на его дотации.

В таких условиях важная задача региональной политики — установить это равноправие. Государство может предоставить равные права, но их эффективное использование — это задача каждого региона. Создать благоприятные условия во всех регионах невозможно, но возможно их выравнивание. Существует три основных принципа выравнивания регионов:

- отсталые регионы должны достичь уровня развития самых высокоразвитых регионов;
- принципы компенсирования, т. е. различия, которые нельзя преодолеть, должны быть компенсированы;
- комплексное выравнивание социально-экономических уровней развития регионов (улучшение качества жизни человека).

Региональная политика в настоящее время во многом зависит от объективных условий, сложившихся в России. Полиэтничность страны и этнодисперсность населения, значительные размеры государственной территории обуславливают ряд существенных особенностей. Кроме того, это обусловливает значительное число проблем. Одна из них — нечеткое распределение российским законодательством компетенций центра и регионов. Конституция и двухсторонние договоры создают столь «широкое» и аморфное правовое поле, что каждая из участвующих в федеративных отношениях сторон до сих пор имеет возможность трактовать конституционные основы развития российского общества в свою пользу.

Следующей важной проблемой является неравенство субъектов Российской Федерации, обусловленное функционированием института двусторонних договоров и соглашений между Центром и регионами. После заключения названных договоров и соглашений начала углубляться тенденция повышения правового и социально-экономического статуса субъектов Федерации, подписавших подобные договоры и соглашения с Центром, по сравнению со статусом субъектов федерации, не подписавших таких договоров. Договорной процесс затрагивает и сферу бюджетного федерализма, поскольку ряд регионов увеличивают свои полномочия в фискальной сфере, что в условиях централизованной системы финансово-бюджетных отношений приводит к мультипликации регионального неравенства и возникает система узаконенного неравенства федеративных отношений.

Еще одна проблема региональной политики связана с сохранением потенциала этнической конфликтности под влиянием доставшейся от советской эпохи идеологемы «национальной государственности». Возникает проблема отношений между представителями титульной нации и прочими постоянными жителями «национального» региона.

Существует у ряда регионов и определенный уровень конфликтности в отношениях с центральной властью. Подобное положение скрывает в себе дестабилизирующий и этноконфликтный потенциал, способный при определенных условиях привести к кризису государственности. Решить все эти проблемы можно только с помощью правильной региональной политики.

Направления и степень вмешательства государства в экономические процессы региона определяются как необходимостью установить стабильные «правила игры», так и глубиной преобразований, специфическими особенностями региона. Содействуя эффективному внедрению механизмов (финансово-кредитной

системы, конкуренции, рынка ценных бумаг, стабилизации денежного обращения, гибкого использования преимуществ тех или иных форм собственности и т. п.), государство создает условия для повышения деловой активности и предпринимательства [1].

Мировой и отечественный опыт свидетельствует о том, что именно государство целенаправленно формирует рыночную среду, содействует динамизму и устойчивости роста с помощью присущих ему методов и механизмов стимулирования и других средств экономического регулирования.

Таким образом, стратегические проблемы тех или иных территорий, рассматриваемые в качестве объектов государственного регулирования, специфичны для каждого регионального образования. Это и развитие экономики традиционно сельскохозяйственных регионов, освоение новых регионов в преимущественно промышленном аспекте, особенно богатых природными ископаемыми или обладающими любыми другими преимуществами и т. д.

Имеющиеся специфические особенности (геополитическое положение района, его потенциальные возможности в области природных ресурсов, производственный и финансовый потенциал, состояние развития региональных товарных рынков, уровень развития рыночной инфраструктуры, налоговой политики, внеэкономических рисков) накладывают значительный отпечаток на показатели эффективности и рисков капитальных вложений, обусловливают дифференцированный подход к проблеме вложения капитала в экономику того или иного территориального образования.

По данным Минэкономразвития РФ, нарастание территориальной дифференциации между благополучными регионами с относительно высоким развитием и продолжающегося отставания регионов с низким и крайне низким уровнем развития будут нарастать. Поэтому требуются дополнительные и неотложные меры в рамках региональной политики.

Цели государственного регулирования развития регионов должны опираться на следующие основные положения:

- необходимость снижения региональных диспропорций таким образом, чтобы оно сопровождалось повышением следующего уровня развития страны в целом;
- недостаточность целевой установки на выравнивание социально-экономических показателей, таких как ВРП, уровень доходов населения, уровень безработицы и т. д.;
- использование синтеза парадигм «региональная» и «регион-социум» в качестве фундамента при определении целей регулирования.

Таким образом, целью государственного регулирования регионального развития является обеспечение снижения региональных различий в индексе развития человеческого потенциала на фоне формирования тенденции роста отмеченного индекса для страны в целом.

Одним из основных направлений планирования развития депрессивных регионов, согласно разработкам Минэкономразвития, может стать содействие формированию так называемых кластеров будущего экономического подъема. Под кластерами обычно понимаются сконцентрировавшиеся по географическому признаку группы промышленных компаний, характеризующихся общностью экономических интересов и взаимодополняющих друг друга [2].

Однако формирование кластеров экономического подъема на территории депрессивных регионов весьма затруднительно. Поэтому локомотивом социально-экономического развития таких регионов может стать межрегиональная экономическая интеграция под патронажем федеральных округов.

Анализ широкого спектра возможных ограничений прохождения стратегического процесса позволяет сформировать ряд оценочных соображений для отнесения тех или иных проектов к приоритетным для включения в стратегический план развития. В их числе:

- ♦ анализ внешней среды определяет потенциальные угрозы и возможность для объекта стратегического планирования;
- ♦ анализ внутренней среды характеризует сильные и слабые стороны рассмотренного объекта;
- ♦ показывает различные типы и уровни приоритетов, требующие различной организации;
- ♦ характеризует цели и задачи, разрабатывающие стратегический план развития организации;
- ♦ приоритеты, устанавливаемые в результате переговоров;
- ♦ возможность реализации внутреннего решения.

На основании этих данных может быть предложен комплекс критериев приоритетности проектов для включения их в стратегические планы развития региона, включающих критерий возможности исполнения проекта, критерий максимума эффекта его реализации; критерий наличия эффективных коммуникаций между всеми участниками проекта.

Проведение стратегического анализа — это обследование различных сред, в пределах которого ведется планирование и разработка программ развития региона и который является одной из наиболее сложных, трудоемких и ответственных составляющих процесса стратегического планирования.

Для стратегического планирования развития регионов необходимы два подхода: а) формирование стратегического плана развития региона как совокупность приоритетных муниципальных программ развития с опорой преимущественно на внутренние ресурсы; б) формирование стратегического плана развития региона с опорой на внутри— и межрегиональную интеграцию, в наибольшей степени применимого в депрессивных регионах.

Для эффективного решения стратегического плана развития региона наиболее значимыми является исследования по трем направлениям — отраслевое, территориальное (региональное) и макроэкономическое.

Совершенствования межбюджетных отношений является весьма существенным фактором оживления инвестиционной и инновационной деятельности в депрессивных регионах. Раскрытие их потенциала связано с реализацией комплексного подхода, а именно:

- ♦ развитие, с учетом сформулированных в работе предложений, принципа бюджетной автономии;
- ♦ формирование в составе фондов финансовой поддержки регионов специального фонда субсидий на региональное развитие, на функционирование инвестиционных проектов социального, экологического и инфраструктурного назначения.

Для реализации региональной экономической политики по отношению к депрессивным регионам предполагается анализ индивидуальных причин их депрессивного состояния, выяснение специфики возможных путей выхода и разработка современных подходов к развитию региона.

Необходимо отметить, что развитие депрессивных регионов немыслимо без развития внутрирегиональных рынков, которые способны оказать комплексное положительное воздействие и на совокупный спрос, и на инвестиционную привлекательность региона, и на уровень жизни населения.

В отношении к депрессивным регионам представляется целесообразным обеспечение оптимального сочетания использования парадигмы «регион как рынок» в расширенной трактовке с учетом межрегиональных интеграционных процессов, означающих расширение единиц рассматриваемых рынков и парадигмы «регион как социум».

Это означает повышение качества жизни населения региона на основе воспроизводства образования, здравоохранения, культурных ценностей и окружающей природы, что дает возможность для формирования объективных предпосылок для будущего устойчивого развития депрессивного региона. Этот подход (обстоятельство) расширяет границы исследования, не ограничиваясь исключительно экономикой, а учитывая и социально-психологические, экологические и культурные аспекты проблемы.

В официальных документах Минэкономразвития РФ цель региональной экономической политики определена как создание в регионах совместными усилиями федеральных органов власти, органов власти субъектов РФ и органов местного самоуправления благоприятного экономического климата с целью привлечения зарубежных и отечественных инвестиций для структурной перестройки экономики и создание условий для укрепления во всех регионах собственной экономической базы для повышения качества жизни населения.

Основная задача регулирования развития регионов и их систем в рыночной среде — обеспечение условия для ориентации экономики на перестройку структуры и поступательный рост производства, достижение социального и экологического благополучия и прогресса. Подобный рост производства, достижение социального и экономического благополучия региона связано с созданием условий для развития региона, с максимальной ролью государства, что ассоциируется с регулирующим воздействием на формирование эффективных государственных институтов, включая разработку эффективного законодательства на борьбу с коррупцией, создание современной региональной производственной и рыночной инфраструктуры.

Роль государства в обеспечении эффективного рыночного развития применительно к депрессивным регионам должна быть значительно шире. Государство, формируя систему мер регулирования экономики не только «создает условия» для ее развития, но и обеспечивает планомерное развитие на региональном уровне.

Реализация федеральной адресной инвестиционной программы с определенным объемом финансирования должна быть направлена на создание приоритетных для регионов-реципиентов новых объектов в промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг, т. е. речь идет о прямом финансировании государством развития региональной экономики.

Оказание депрессивным регионам целевой поддержки из федерального бюджета связано не столько с созданием условий для социального благополучия и прогресса, сколько с их непосредственным обеспечением за счет прямого бюджетного финансирования.

Цели государственного регулирования регионального развития в высокоразвитых странах или в наиболее развитых регионах направлены на «создание условий» для деловой активности. В то же время цель регионального регулирования в депрессивных регионах направлена на «устранение значительных несоответствий показателей безработицы или доходов на душу населения», т. е. объектом регулирования является устранение региональных диспропорций в экономическом развитии.

Цели государственного регулирования развития депрессивных регионов должны быть направлены:

- на снижение региональных диспропорций, обеспечивая тем самым повышение среднего уровня развития региона, тем самым и страны;
- на выравнивание социально-экономических показателей, таких как валовой региональный продукт, уровень доходов населения, уровень безработицы и т. д.
- на использование комбинации важнейших их парадигм «регион—рынок» и «регион—социум» в качестве фундамента для определения целей регулирования.

На таком основании становится реально возможным преодоление кризисных процессов в региональном развитии и создание предпосылок для последующего экономического роста в депрессивных регионах, позволяющего начать сокращать накопленные различия в уровне экономического развития на региональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Глазьев С.Ю.* Теория технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 2004.
2. *Портер М.* Конкуренция : пер. с англ. СПб., 2000.
3. Региональные проблемы переходной экономики / под ред. В.Г. Алиева. М.: Экономика, 2006.

О СИСТЕМНОМ ПОДХОДЕ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ОСОБО ОХРАНЯЕМОГО ЭКОЛОГО-КУРОРТНОГО РЕГИОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ — КАВКАЗСКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ

В.М. ВАЗАГОВ
Институт экономики и управления,
доктор экономических наук, профессор, ректор
357500, Ставропольский край, г. Пятигорск, ул. Красноармейская, д. 10
mynya@rambler.ru

И.А. ХУРМАГОВ
Институт экономики и управления,
аспирант,
e-mail: mynya@rambler.ru

Настоящая работа посвящена использованию системного подхода при управлении рекреационным регионом КМВ. Подчеркивается необходимость создания фонда в системе природопользования для стимулирования экономического развития данного региона, а также совершенствования системы государственного управления.

Ключевые слова: рекреационные ресурсы; управление рекреационной территорией; гармонизация; стратегическое управление; системный подход.

Коды классификатора JEL: L83.

В «Стратегии социально-экономического развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации — Кавказских Минеральных Вод до 2020 года» (далее Стратегия), разработанной в 2006 г. правительством Ставропольского края и администрацией Кавказских Минеральных Вод по поручению Президента Российской Федерации В.В. Путина (от 12.08.2004 № Пр-1354-ГС), указано, что одной из главных стратегий для государства является проблема совершенствования системы управления федеральным курортом для достижения основной стратегической цели — создания курортов мирового уровня и использования их для восстановления и укрепления здоровья россиян природными лечебными факторами [1].

Эта наиболее актуальная целевая установка Стратегии неразрывно связана с другими направлениями развития региона, в том числе: сохранением уникального природно-ресурсного потенциала; развитием экономики и хозяйственного комплекса; развитием инфраструктурного пространства региона, и в первую очередь транспорта, водоснабжения и водоотведения, энергоснабжения и территории как целостного взаимосвязанного комплекса; развитием санаторно-курортного и туристско-рекреационного комплекса, включающим, помимо действующих объектов, создание нового детского оздоровительного курорта типа «Артека» на 1,5 тыс. мест, расширение досуговой сферы; развитием личности и общества в рамках улучшения демографической ситуации, занятости, укрепления здоровья населения, развития системы образования, повышения уровня социальной защиты [2, 4].

Совершенствование системы управления федеральным курортом в первую очередь взаимосвязано с повышением эффективности природопользования, сохранением и воспроизводством уникального природно-ресурсного потенциала, являющихся обязательными атрибутами устойчивого развития санаторно-курортного комплекса, экономики и хозяйственного климата региона Кавказских Минеральных Вод. И хотя различным аспектам данной проблемы посвящены многие труды ученых (Б.Я. Гершкович, Ю.В. Васильев, С.С. Слепаков, Д.А. Еделев, А.В. Кулаковский, Н.А. Довготько, Н.Б. Щеглова, Н.В. Медяник, Л.А. Леонова и др.), тем не менее проблема совершенствования системы стратегического управления курортно-рекреационным регионом остается актуальной.

Развитие рекреационного региона на современном этапе требует выработки сбалансированного подхода к решению экономических, социальных и экологических проблем и в первую очередь проблем рационального природопользования [4, 6]. Под сбалансированностью в данном случае понимается такая совокупность организационной структуры и процессии, которая дает возможность наиболее эффективно адаптировать объекты управления к постоянно изменяющимся социально-экономическим и эколого-природным условиям среды и заложить фундамент для поддержания необходимых пропорций, обеспечивающих приоритетность развития курортно-рекреационной сферы. Важная роль при этом принадлежит внедрению эколого-сбалансированных макроэкономических мероприятий, малоотходных, ресурсосберегающих технологий, экологизации всего производственного комплекса рекреационных территорий и др.

При этом следует принять во внимание, что в условиях развития рыночных отношений в сфере курортно-рекреационных услуг региона Кавказских Минеральных Вод в недостаточной степени изучены вопросы отношений собственности в воспроизводстве общественного блага, распределении хозяйственных пропорций и рынка труда, направлений рекреационно-ориентированного территориального развития с учетом природоохранных требований. Управление развитием особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации — Кавказских Минеральных Вод должно основываться на разработке и реализации адекватных экономических мер, средств и методов, образующих целостный хозяйственный механизм рационального природопользования.

© Вазагов В. М., Хурмагов И. А., 2009

Для управления столь сложной рекреационно-ориентированной экономикой, со своими специфическими экологическими, градостроительными, природоохранными и другими требованиями, в наибольшей степени подходит системный подход, инструментарий которого (алгоритмы, механизмы, модели, способы воздействия) в своей основе носит адаптивный, эвристический характер. Системный подход предполагает комплексную организацию исследования взаимосвязей элементов объекта, ранжирование последовательности поставленных задач по степени важности и доле вклада исследуемых факторов в решение проблем экономики природопользования.

С этих позиций системный поход содержит высокие потенциальные возможности, еще в недостаточной степени востребованные для повышения эффективности управленческой деятельности в сфере сбалансированного развития курортно-рекреационной отрасли и практики природопользования.

Он расширяет возможности совершенствования управления природопользованием с позиций устойчивого развития (сбалансированной экономики), используя богатый язык моделирования структур системы [3].

Метод системного анализа основан на принципе поэтапности, включает определение целей, задач, постановку научной гипотезы до всестороннего изучения каждой из территориальной систем, особенностей размещения и развития производительных сил (главным критерием оптимального размещения является эффективность производства, наиболее полное удовлетворение потребностей населения). Он рассматривает целостность системы, ее внутренние и внешние связи, указывает сложные отраслевые и территориальные проблемы, что особенно важно в условиях суверенизации регионов при становлении рыночных отношений. Этот метод наглядно показывает хозяйственный комплекс региона в его единстве и многообразии.

Само же стратегическое управление можно рассматривать как динамическую совокупность взаимосвязанных управленческих процессов: стратегического планирования (выбор стратегии), стратегической организации (выполнение стратегии), стратегического контроля (оценка и контроль выполнения). Эти процессы логически вытекают один из другого. Однако существует устойчивая обратная связь и, соответственно, обратное влияние каждого процесса на остальные и на всю их совокупность. Это является важной особенностью системы стратегического менеджмента (рис. 1) [5].

Рис. 1. *Структура стратегического развития*

Говоря об устойчивом развитии, имеют в виду развитие, при котором производство и уровень потребления осуществляются без ущерба для природы и последующих поколений. Это означает рациональное использование ресурсов, оптимальный экономический рост, гармонизацию отношений с природой. Под гармонизацией следует понимать процесс поиска и достижения эффективного состояния экономической системы на заданном промежутке времени. Достигнутая гармония — это эффективное состояние экономической системы, которое закрепляется с помощью пропорций, норм и нормативов, в отличие от целей, обычно численно устанавливаемых с помощью абсолютных критериев достижения каждой цели, в том числе заданных значений индикаторов [7].

Уточним используемые термины. Под гармонизацией мы понимаем создание условий для устойчивого достижения целей экономической системы, отдельных ее элементов и подсистем или общества. При этом мы иногда не делаем различий между терминами «сбалансированный» и «гармонизированный» (гармоничный) с той лишь оговоркой, что в идее балансового метода лежит сопоставление прихода и расхода, притока и оттока и т. п. Сам же метод баланса является одним из методов учета, контроля и гармонизации экономического состояния. Поэтому процесс поиска баланса — это один из процессов гармонизации. Следовательно, термины «сбалансированность» и «гармоничность», отражающие свойства экономической системы, ограниченно тождественны, а гармония — понятие более широкое. В этом смысле, рассматривая проблемы использования рекреационных ресурсов, вполне оправданно говорить об эффективном и сбалансированном управлении недропользованием [9].

В этой связи при построении вариантов развития рекреационной деятельности на КМВ может использоваться схема расчета взаимосвязанных показателей, представленная на рис. 2.

Действия столь большого числа управляющих рекреационной территорией субъектов должны быть не просто согласованными, но подчиняться определенным строго соблюдаемым принципам и договоренностям (правовым актам); равновесие условно, так как перед экономикой стоят задачи устойчивого развития, а не сохранения равновесия как такового.

По этим причинам важным механизмом поддержания равновесия является рыночный механизм саморегулирования, который, однако, должен действовать без нарушения условий сохранения рекреационной уникальности региона.

Фонд воспроизводства рекреационных ресурсов и развития рекреационной деятельности формируется по принципу налогов Пигу (т. е. специальных налогов, направленных на нейтрализацию негативных эффектов хозяйствования) в условиях, когда собственность на рекреационные ресурсы остается государственной, следовательно, могут быть использованы регулирующие воздействия механизма рынка прав на эти ресурсы [11].

Рис. 2. *Схема расчета вариантов развития рекреационной деятельности*
(Примечание: прерывистая линия — снижение функции; сплошная — усиление функции)

Развитие рекреационной деятельности не исчерпывает все направления развития экономики КМВ. В этой связи, обращаясь к проблеме гармоничного развития, необходимо отметить, что рекреационно-ориентированный регион одновременно обладает: абсолютными преимуществами (А. Смит), если касаться производства рекреационных товаров и услуг, а также некоторых других нерекреационных товаров; относительными преимуществами (Д. Рикардо), как один из развитых экономических регионов России.

Взаимосвязь рекреационных и нерекреационных видов деятельности с Фондом в системе природопользования Кавказских Минеральных Вод показана на рис. 3 [12].

В общем данная система, на наш взгляд, не сможет выполнять эффективно свои функции, если не совершенствовать систему государственного управления. Эта система должна иметь, по нашему мнению, пять направлений:

- Укрепление государственного управления на территории особо охраняемого эколого-курортного региона Кавказских Минеральных Вод.
- Агентство инвестиций и развития, которое решало бы проблемы инвестиций в регион и целесообразного их использования.
- Рациональное распределение средств бюджета в регионе, а также постоянная финансовая поддержка со стороны государства в виде субсидий, различных налоговых льгот предприятиям, производящим экологически чистую продукцию.
- Государственная и информационная поддержка системы управления регионом.
- Создание федерального органа, который будет отслеживать и давать разрешения на все сделки с землей в регионе Кавказских Минеральных Вод.

Все эти направления могут быть реализованы только при укреплении законодательной базы и при государственной поддержке и контроле, как это осуществляется на сегодняшний день в странах Западной Европы [8, 10, 13].

Рис. 3. *Деятельность Фонда в системе природопользования*

ЛИТЕРАТУРА

1. *Амирханов М., Татаринов А., Трусов А.* Экономические проблемы развития рекреационных регионов // Стратегическое управление социально-экономическими и политическими процессами в регионе: история, современность, перспективы : матер. научн.-практ. конф. Ростов н/Д; Пятигорск: Изд-во СКАГС, 2004. С. 209–218.
2. *Васильев Ю.В., Мельник Е.А., Гончарова Е.Ю.* Развитие рекреационной сферы Кавказских Минеральных Вод. Ставрополь: СевКавГТУ, 2004. С. 11.
3. *Гаврилова Ю.Ю.* Экономика природоохранной деятельности и ее моделирование в США // Экономика и математические методы. 1991. Т.27. Вып. 5. С. 917–926.
4. *Гершкович Б.Я., Михайленко В.И., Михайленко А.В.* и др.Устойчивое развитие Всероссийского курорта Кавказские Минеральные Воды: вопросы экономики и экологии / под общ. ред. Б.Я. Гершковича. Пятигорск: ПГЛУ, 2005. С. 135.
5. *Еделев Б.А.* Эколого-экономическое развитие рекреационной сферы региона: концепция, факторы, механизм: Автореф. дисс. … докт. экон. наук — Ростов н/Д, 2006.
6. *Еделев Д.А.* Эколого-экономическая безопасность и устойчивое развитие Кавказских Минеральных Вод. Ростов н/Д, СКНЦ ВШ, 2004. С. 118.
7. *Коблова А.А.* Стратегическое региональное управление рекреационно-туристским комплексом: Дис. …канд. экон. наук. Ставрополь, 2005. С. 126–127.
8. *Леонова Л.А.* Совершенствование системы управления курортно-рекреационным потенциалом региона (на материалах Ставропольского края): Автореф. дисс… канд. экон. наук. Ставрополь, 2005.
9. *Прохоров В.А., Разумов А.Н., Лимонов В.И.* Вопросы совершенствования хозяйственного механизма управления развитием санаторно-курортного комплекса Российской Федерации // Актуальные проблемы восстановительной медицины, курортологии и физиотерапии : матер. межд. конф. М.: 2006. С. 11–13.
10. *Семенихина Е.А.* Реформирование региональной системы управления территориально-рекреационным комплексом (на примере Сочинского ТРК) : автореф. дис. канд. экон. наук. Ставрополь, 2004.
11. Фондовые материалы администрации Кавказских Минеральных Вод: ИД-05-16/2005. АКМВ, 2005.
12. Фондовые материалы администрации Кавказских Минеральных Вод ИД-05-15/2006. АКМВ, 2006.
13. Chatterjee S. Delivering Desired Outcomes Efficiently: The Creative Key To Competitive Strategy // California Management Review. Winter 1998. Vol. 40. № 2. P. 78–95.

ПРЕВЕНТИВНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ КАК ВАРИАНТНЫЙ ПУТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА

П.П. КОВАЛЕНКО
Институт дружбы народов Кавказа,
ассистент
e-mail: KovalenkoPP84@yandex.ru

Аграрное производство, как одна из основных отраслей специализации значительной доли регионов России, относится к такому классу экономических взаимоотношений, для которых характерна вероятность и динамичность. В современных условиях хозяйствования основу устойчивости аграрного производителя должно составлять активное развитие, направленное на поиск наиболее конкурентоспособного способа использования ресурсов.

Ключевые слова: аграрная производственная деятельность; сельскохозяйственные риски; особенности риск-менеджмента в сельскохозяйственном производстве на региональном и субрегиональном уровнях; черты, система и политика превентивного риск-менеджмента в аграрной отрасли производства.

Коды классификатора JEL: Q16, R58.

В современных рыночных условиях одним из основных приоритетов экономической политики Российской Федерации выступают вопросы продовольственного обеспечения населения на региональном и национальном уровнях. Так, в социально-экономической политике правительства РФ на долгосрочную перспективу эффективное развитие агропромышленного комплекса является основополагающим, что нашло отражение в национальном проекте «Развитие АПК», в Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства», «Государственной программе развития сельского хозяйства, рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.» и др.

Сельскохозяйственное производство, как одна из основных отраслей специализации ряда регионов России, относится к такому классу экономических взаимоотношений, для которого свойственны подобные отличительные признаки: нелинейность, вероятность, динамичность, невозможность оценить изменчивость параметров развития на длительную перспективу. В данной связи аграрная производственная деятельность прямым образом сопряжена с экономическим риском [7]. Так, в рисковой сельскохозяйственной среде организационные структуры могут переложить часть последствий риска на других хозяйственных партнеров, экономически обезопасить себя, формируя определенные затраты в виде страховых взносов.

В результате процедуры формирования и проблемы функционирования, а также благоприятные перспективы развития сельскохозяйственных систем хозяйствования являются актуальными на теоретическом и практическом уровнях.

По мнению К. Маркса, сельскохозяйственное производство выступает как процесс природы, который направляется человеком, и, следовательно, воздействию стихийных сил он подвержен в большей степени, чем производство в других отраслях [4]. Риски, характерные для сельского хозяйства, а именно неблагоприятные погодные условия, риск повреждения посевов болезнями и вредителями растений, риск болезни для животных, а также аномальные риски, например засухи, наводнения и др., в современной отечественной практике управляются в первую очередь за счет трех основных способов противодействия сельскохозяйственным рискам, а именно:

- предупредительные меры (строительство плотин, оросительных систем, водоемов, огнестойких построек, полезащитных насаждений и т. п.);
- репрессивные способы, сориентированные на подавление возникающих рисковых обстоятельств (тушение пожаров, ветеринарная помощь, протравка растений и т. п.);
- создание различных резервных фондов для обеспечения компенсаций, если предупредительные и репрессивные меры не привели к ожидаемому результату.

Особенностью применяемых управленческих процедур в сельскохозяйственном производстве, как правило, выступает заранее определяемый, последовательный и взаимосвязанный механизм, обусловленный конкретным строением и спецификой проведения планируемых мероприятий, ориентирами которых являются целевые установки с присущей цикличностью управления [5]. Особым свойством следует назвать возможность применения превентивного риск-менеджмента как предупреждающей и предохранительной его направленности в аграрном производстве.

Структурными элементами понятия превентивного управления в отрасли аграрного производства являются следующие положения:

1. Превентивность представляет собой совокупность последовательных и заблаговременных усилий руководства сельскохозяйственной организации, ее партнеров и других заинтересованных лиц. Экономическое содержание превентивности состоит не в уходе, а в устранении негативных причин с одновременным воздействием на процессы, ведущие к возникновению текущих и последовательно возникающих хозяйственных просчетов и упущений.
2. Конкретные механизмы и инструменты превентивной управленческой политики, применяемые на различных этапах развития сельскохозяйственного предприятия, могут существенно отличаться друг от друга. При этом не следует отрицать, что на этапе зарождения организации, применяемые инструменты

© Коваленко П. П., 2009

и способы регулирования будут совершенно отличными от тех, которые могут быть использованы в ходе практической фазы производственной активности.

3. В зависимости от глубины воздействия на причины риска и быстроты получения результатов следует выделять оперативную и структурную превентивность.

Под оперативной превентивностью риск-менеджмента в аграрном производстве на региональном и субрегиональном уровнях подразумевается комплекс краткосрочных мероприятий, которые имеют целью немедленное прекращение или предотвращение эскалации риска или отказ сторон от участия в нем, т. е. факт уклонения. Для этого предусмотрены мероприятия гражданско-правового характера, например посредничество в урегулировании конфликта, применение санкций, стимулирование определенных действий и т. д., или антикризисного менеджмента, который можно использовать на различных этапах рисковой ситуации.

Содержание структурной превентивности рискового управления предполагает среднесрочные и длительные по времени мероприятия, направленные на диагностику глубинных причин неясности и несоответствий рыночных условий. Применяемый в этом случае инструментарий отличается исключительно широким спектром мер, которые включают в себя планирование и организацию необходимых тактических управленческих мероприятий с ориентиром на последующее стратегическое развитие аграрного производства в регионе. Сюда могут быть отнесены меры по устранению наиболее агрессивных элементов риска (например, протравка семян), формирование систем коллективной безопасности и возможности переноса части риска на другие структуры, а также обеспечение исключительного права руководства на установление порядка использования и развития потенциала сельскохозяйственного предприятия за счет пересмотра стратегии развития и т. п.

Важной проблемой превентивной политики управления агропроизводством, в его структурном стратегическом, либо оперативном измерении, является разрыв между наличием информации о рисковых явлениях и заблаговременными действиями по их предотвращению. Германский исследователь Й. Фарвик утверждает: «... это, скорее, исключение, когда кризисы или войны вспыхивают внезапно. Как правило, у них длительный период предварительного развития, который поддается анализу и реально ему подвергается» [1]. Так Э. Картер и У. Перри характеризуют управленческую политику как действия, которые не дают опасностям перерасти в угрозы: «Превентивная оборона — это оборонная стратегия XXI века, ориентированная на опасности, которые при недостаточном внимании к ним могут перерасти в реальные угрозы выживанию. При этом превентивность достигается за счет предотвращения появления опасных тенденций прежде, чем возникнет необходимость в крайних мерах. Эта стратегия рассматривает факторы, представляющие угрозу безопасности, и возможность их предотвращения» [4].

Таким образом, всякая сельскохозяйственная деятельность имеет своей целью получение прибыли — максимизацию прибыли, в условиях неопределенной неясной рыночной среды в силу первостепенного влияния гидрометеорологического фактора. Поведение сельхозпредприятия следует рассматривать со стороны производственной функции, которая строит ориентированность производителя на максимизацию выгоды. Другими целями могут быть желание выжить при определенном сложном альтернативном условии, предполагающем получение минимального размера прибыли, расширение доли участия на рынке или захват новых рыночных сегментов, а также повышение качества агропродукции и т. п.

Одновременно имеет место персональный риск сельскохозяйственного производителя, в аспекте рассмотрения в данном подходе выступает конкретная структура хозяйствования, с которым эта деятельность сопряжена. Так, необходимого максимального уменьшения риска в аграрном производстве региона и субрегионов можно добиться следующими приемами:

- диверсификацией, а именно производство различных видов продукции отрасли с распределением капиталовложений по различным сферам деятельности;
- максимизацией информации о сфере деятельности, финансовой и экономической привлекательности планируемых объектов капиталовложений;
- применение инновационных технологий, товаров и услуг, обладающих рыночной новизной;
- эффективное использование факторов производства в выбранной сфере хозяйственной деятельности;
- страховыми отношениями, их первоначальным заключением, укреплением и последующим расширением.

В данной связи превентивные меры в аграрном секторе производства включают предупредительные меры, цель которых помешать и исключить вероятность совершения негатива; предупреждение, профилактика, предохранение; умение предупредить, предугадать; целостная и последовательная концепция, ориентированная на опережение, предвидение ситуации или действия, с одновременной возможностью распределения части рискового ущерба между специализированными рыночными агентами.

В результате система превентивных мер риск-менеджмента на региональном и субрегиональном уровнях в аграрном производстве позволяет:

- выявить риски, которые в наибольшей степени влияют на результаты деятельности сельхозпредприятия, а также разработать эффективную систему операций по управлению соответствующими рисками;
- обеспечить проведение комплексной работы по управлению рисками на регулярной основе, четко разграничив ответственность за наступление рисковых событий между различными структурными единицами и уровнями управления в сельхозпредприятии;
- повысить эффективность деятельности сельхозпредприятия за счет обеспечения снижения возможных рисковых потерь и оптимизации затрат на все управленческие мероприятия направленные на снижение или устранение риска;
- поднять эффективность системы управления сельхозпредприятия за счет применения дополнительных критериев при принятии управленческих решений, получения обратной связи о реализации бизнес-процессов организации от специалистов и руководителей всех уровней;

- ♦ увеличить уровень доверия к менеджменту сельхозпредприятия со стороны акционеров, инвесторов, контрагентов и потребителей;
- ♦ обеспечить рост капитализации производства, повышение кредитных и инвестиционных и других рейтингов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белозеров В.* ВПК. Военно-промышленный курьер. (http://www.vpk-news.ru).
2. *Булыко А.Н.* Большой словарь иностранных слов. М., 2006.
3. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики : учебник. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
4. *Добротворский И.Л.* Менеджмент / Эффективные технологии: М., Приор, 2002.
5. *Кистанов В.В., Копылов Н.В.* Региональная экономика России. М., Финансы и статистика. 2002.
6. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации. Проект Министерства регионального развития Российской Федерации.
7. *Лобанов А.А., Чугунов А.В.* Энциклопедия финансового риск-менеджмента. Альпина бизнесбукс. 2005.
8. *Портер М.* Конкуренция : пер. с англ., М.; Издательский дом «Вильямс», 2005.
9. *Уткин Э.А.* Курс менеджмента. М., Зерцало, 2001.
10. *Фетисов Г.Г. Орешин В.П.* Региональная экономика и управление : учебник. М., 2006.
11. *Zangari Peter,* Longerstaey Jacques Risk Metrics — Technical Document. N. Y.: Morgan Guaranty Trust Company, 1996.

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

И.Л. ЛИТВИНЕНКО
Институт управления, бизнеса и права,
аспирант
e-mail: innalitvinenko@ya.ru

В статье анализируется влияние деятельности ТНК на социально-экономическое развитие Ростовской области, а также противоречия интересов ТНК и региональной экономики.

Ключевые слова: экстерриториальность капитала; конкурентные преимущества; привлечение прямых иностранных инвестиций; транснациональная корпорация; налоговая оптимизация; трансфертные цены.

Коды классификатора JEL: R11, R13, R58.

В настоящее время большинство транснациональных корпораций (ТНК), действующих на территории Ростовской области, сосредоточены в индустриальном секторе. Принимая во внимание тот факт, что центр принятия решений находится за пределами области, это накладывает свой отпечаток как на организацию деятельности ТНК, так и на социально-экономическое развитие Ростовской области.

Необходимость анализа деятельности ТНК в Ростовской области и определения масштабов и форм его влияния на региональную экономику обусловлена тем, что зачастую именно ТНК для оптимизации своих расходов переориентируют финансовые потоки таким образом, что наносит ущерб региональным интересам. Такое явление, вызванное деятельностью корпораций, называют экстерриториальностью капитала и определяют как «особые его свойства (или субъекта, оперирующего им), которое он приобретает, покидая территорию происхождения. К ним относятся: освобождение от налогов территории (страны) происхождения и необходимости выполнения ее законодательства в отношении правил и норм движения, использования и наращивания капитала; соблюдение правил нравственного поведения в отношении территории (страны) происхождения» [5, с. 15].

Многие корпорации, работающие на территории области, распределяют финансовый эффект своей деятельности с помощью экстерриториально ориентированных механизмов. В таком случае можно говорить о перераспределении результатов в пользу зарубежных подразделений, являющихся центрами прибыли, хотя и многие предприятия, не связанные с внешней торговлей, входят в ТНК, что позволяет переносить финансовый эффект в другие регионы.

Одна из предпосылок возникновения экстерриториальности капитала — право собственности. Сосредоточение собственности на средства производства в иных регионах (в основном в федеральном центре) не способствует распределению финансовых потоков в пользу регионов, в которых размещены производственные мощности [8, с. 107].

Ростовская область является одним из наиболее привлекательных регионов России для крупных транснациональных структур. Регион обладает значительным экономическим потенциалом, определяемым благоприятным предпринимательским и инвестиционным климатом, выгодным географическим положением, развитым финансовым и страховым секторами, мощной транспортной инфраструктурой, наличием квалифицированного научно-технического персонала.

Выгодное географическое положение, наличие железнодорожных и автомобильных магистралей федерального значения, международного аэропорта, выхода к морю, морских и речных портов определяет важное конкурентное преимущество области как коридора, связывающего центр России с южными направлениями.

Экономика Ростовской области характеризуется достаточно высокой диверсификацией. Наибольшая доля в структуре ВРП приходится на промышленность и торговлю. Кроме того, довольно высока доля сельского хозяйства, а также транспорта и связи. В промышленности наибольший удельный вес имеют машиностроение, пищевая промышленность, черная и цветная металлургия, электроэнергетика.

Основные макроэкономические и бюджетные показатели Ростовской области демонстрируют позитивную динамику. Начиная с 2004 г., темпы роста ВРП области выше, чем темпы роста ВВП России. Индекс промышленного производства в Ростовской области по итогам января—ноября 2008 г. составил 108% к соответствующему периоду предыдущего г. (103,7% по России в целом).

Основные социально-экономические показатели Ростовской области в 2004–2008 гг. представлены в табл. 1.

В 2009–2010 гг. в экономике области предполагается сохранение устойчивых темпов развития, причем эти темпы существенно выше, чем в России. По объемам валового регионального продукта область находится на 15-м месте среди других субъектов России. Темп роста ВРП в 2010 г. к уровню 2006 г. составит 142,4% при 127,2% роста в среднем по России.

© Литвиненко И. Л., 2009

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели Ростовской области в 2004–2008 гг. [6]

Наименование показателя	2004	2005	2006	2007	2008
Валовый региональный продукт — всего, млрд руб.	221,2	263,1	340,0	453,1	—
Индекс промышленного производства, %	116,0	106,9	112,2	112,4	—
Индекс сельскохозяйственного производства, %	123,5	103,2	101,3	90,7	140,6
Внешнеторговый оборот: — млн долл. США	3202,4	3863,8	4874,8	7591,3	9811,0
— в% к предыдущему году	142,6	120,7	126,2	155,7	126,6

Ростовская область обладает рядом конкурентных преимуществ, которые создают предпосылки для привлечения инвестиций и успешного поступательного развития. Основными из них являются:

— выгодное географическое положение, обеспечивающее области название «ворот» России в страны Черноморского, Средиземноморского и Прикаспийского бассейнов;
— важнейшее геополитическое значение области для России;
— развитая транспортная инфраструктура, представленная железнодорожными и автомобильными магистралями федерального значения, морскими и речными портами, международным аэропортом в г. Ростове-на-Дону;
— высокий природно-ресурсный потенциал (умеренно-континентальный климат, 65% земельных ресурсов составляют черноземы);
— высокоразвитаяпромышленность, и прежде всего машиностроительный комплекс;
— богатая сырьевая база для перерабатывающей промышленности;
— широкий спектр минерально-сырьевых ресурсов;
— наличие высококвалифицированной и активной рабочей силы;
— динамично формирующаяся инфраструктура рыночных институтов (банки, страховые, инвестиционные компании, лизинговые компании и др.);
— наличие нормативно-правовой базы, обеспечивающей инвестиционную привлекательность области;
— высокий потребительский спрос;
— стабильная социально-политическая ситуация.

Динамика притока инвестиций на территорию Ростовской области отражена в табл. 2.

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал в Ростовской области в 2004–2008 гг. [6]

Наименование показателя	2004	2005	2006	2007	2008
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	52,1	60,1	95,6	135,1	176,4
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, %	115,4	195,8	239,4	319,5	423,4

Ростовская область в числе первых субъектов Российской Федерации приняла областной Закон «О поддержке инвестиционной деятельности на территории Ростовской области» в начале 1998 г. Принятие данного закона положило начало формированию законодательной базы региона, направленной прежде всего на создание благоприятной среды для развития конкурентоспособного бизнеса, ориентированного на жесткие требования мирового рынка, укрепление финансового положения реального сектора экономики при одновременном обеспечении бюджетной системы стабильными доходными источниками.

В области действует инвестиционное законодательство, предполагающее целый набор преференций для потенциальных инвесторов. Основу инвестиционного законодательства области составляют областные законы:

— «Об инвестициях в Ростовской области»;
— «Об инвестиционном налоговом кредите в Ростовской области», определяющий порядок предоставления инвестиционных налоговых кредитов по региональным налогам (в пределах прав, предоставленных субъектам Федерации);
— «О приоритетном развитии шахтерских территорий Ростовской области» (принят в апреле 2004 г.).

Принятие этих законов существенно расширило перечень форм государственной поддержки предприятий, реализующих инвестиционные проекты. Основными формами государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета являются (постановление администрации области от 16.08.2005 № 91):

— предоставление на конкурсной основе государственных гарантий Ростовской области по инвестиционным проектам;
— размещение на конкурсной основе средств областного бюджета для финансирования инвестиционных проектов;
— предоставление льгот по налогам инвесторам;
— предоставление субсидий на компенсацию части расходов по уплате процентов по привлеченным организациями кредитам на реализацию инвестиционных проектов.

В 2004 г. Администрацией области была разработана и утверждена Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области.

В Стратегии определены цели инвестиционного развития области, необходимые объемы инвестиционных ресурсов, выделены преимущества, которые регион может предложить потенциальным инвесторам. Определены приоритетные сектора и сферы инвестирования, целевые инвесторы и основные направления маркетинговой программы региона; представлена программа действий по созданию благоприятных условий инвестирования на территории региона и продвижению привлекательного имиджа в России и за рубежом.

Привлечение в экономику Ростовской области прямых инвестиций является одним из ключевых направлений Стратегии. Прямые инвестиции рассматриваются как важный катализатор роста экономики, поскольку являются не только источником новых капиталовложений, но и, что особенно важно, открывают доступ к новым технологиям, эффективным способам управления и маркетинга.

Ростовская область заинтересована в привлечении прямых инвестиций, которые ориентированы на развитие потенциала местной промышленности, создание кластеров и технологических цепочек.

Анализ показал, что в настоящее время наиболее подготовленными для получения прямых инвестиций являются: легкая промышленность; торговые сети; строительство бизнес-инфраструктуры; кластер, основывающийся на производстве пива и безалкогольных напитков; кластер, основывающийся на производстве плодоовощной продукции; мясной кластер; организация дистрибьюторского и сервисного центра автомобильных концернов на юге России; организация сборочного производства международных автомобильных компаний.

В течение последних лет Ростовская область признается одним из самых открытых для внешних инвестиций российских регионов.

Рейтинговое агентство Moody's Interfax Rating Agency в 2006 г. присвоило Ростовской области кредитный рейтинг по национальной шкале на уровне Aa2.ru. Присвоенный рейтинг означает, что Ростовская область относится к категории заемщиков с очень высокой кредитоспособностью по отношению к другим эмитентам в стране.

Рейтинговый консорциум «Эксперт РП-АК&М» в 2009 г. подтвердил кредитный рейтинг Ростовской области на уровне А+. Прогноз по рейтингу «стабильный» [7].

В условиях кризиса Администрация региона пересмотрела свои отраслевые приоритеты. Ставка сделана на индустриальные направления, позволяющие компенсировать сокращение налоговых поступлений и стабилизировать ситуацию на рынке. По данным Агентства инвестиционного развития Ростовской области ряд ведущих зарубежных ТНК реализуют крупные инвестиционные проекты на территории региона. Данный факт является объективно положительным толчком к развитию как отраслей, непосредственно являющихся потребителями данных инвестиций, так и смежных отраслей экономики региона. Перечень инвестиционных проектов, реализуемых ТНК на территории Ростовской области в 2008–2011 гг. представлен в табл. 3.

К примеру, для компании «ПепсиКо» это будет очень важное событие: на текущий г. завод в Азовском районе — самая крупная их инвестиция в мире, суммарная стоимость проекта — около 120 млн долларов. Что касается французской компании «Лафарж», то это будет ее первый новый цементный завод в России [1, с. 15].

Таблица 3

Инвестиционные проекты, реализуемые зарубежными ТНК на территории Ростовской области в 2008–2011 гг. [Источник: Министерство экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей области]

Наименование инвестиционного проекта	Объем инвестиций, млн руб.	Срок реализации
Строительство завода по производству чипсов ООО «Фрито Лей Мануфактуринг»	4250	2008–2009
Строительство завода по производству безалкогольных напитков ООО «Кока-Кола Эйч Би Си Евразия»	3340	2008–2009
Строительство цементного завода французской компанией «Лафарж»	7000	2008–2012
Строительство стекольного завода компанией «Гардиан»	4500	2009–2011
Строительство стекольного завода компанией «Эй Джи Флэт Глас»	5600	2009–2011
Строительство завода по производству алюминиевых банок для напитков компанией «Болл Пекиджинг Юэроп»	2500	2010–2011
Строительство завода по производству чипсов компанией «ПепсиКо»	4440	2009–2012

Следует отметить, что с изменением отраслевых приоритетов, поведение и требования ТНК не изменились. Есть ряд отраслей, к которым по причинам мировой экономической нестабильности, был потерян интерес. Например, в автопроме: из-за перепроизводства треть мировых автомощностей необходимо сократить. В то же время следует отметить, что в связи со смещением приоритетных с точки зрения инвестирования отраслей, количество инвестиционных проектов не уменьшилось, причем доля ТНК в них увеличилась. Из примерно 15 индустриальных проектов, которые находятся в работе у Агентства инвестиционного развития Ростовской области и по которым пройдена точка возврата, российских — всего три компании, остальные — иностранные [1, с. 15].

Участие Ростовской области в межрегиональных и мирохозяйственных связях предполагает наличие определенных издержек и выигрышей для населения и предприятий региона.

К выигрышам можно отнести пополнение бюджета вследствие увеличения доходов предприятий за счет экспортной выручки при выходе на мировой рынок.

Однако этому зачастую сопутствует целый ряд негативных для региона последствий деятельности крупного бизнеса — перераспределение финансовых потоков и налогооблагаемой базы не в пользу региона, перенос центра принятия решений за пределы области и т. д.

В процессе консолидации и централизации собственности (а значит и капитала), помимо достижения преимуществ ведения крупного бизнеса для ТНК (достижение оптимальных размеров производства, снижение дублирующих затрат, принятие эффективных решений, упрочение позиций на рынке и т. д.), теряются преимущества региона от размещения на своей территории производственных мощностей. Концентрация финансовых потоков и права на управление ими перемещаются из регионов в центры управления — в центральный офис, расположенный, как правило, в федеральном центре, в российских или зарубежных оффшорах. В итоге выигрыш от консолидации собственности и участия Ростовской области в мирохозяйственных связях погашается негативным воздействием этих процессов.

Экстерриториальность капитала — относительно новый для России, в частности для Ростовской области, процесс, вызванный дополнительными возможностями для экономических субъектов вследствие включения страны в мировую экономику и развития процесса глобализации. Экстерриториальность капитала — это объективная мировая тенденция, присущая всем странам с открытой экономикой, которой объективно невозможно противостоять. Поэтому необходимо найти наиболее приемлемый путь разрешения противоречий, появившихся в результате этой тенденции, выигрышно «вписать» экономику области в систему межрегиональных и мирохозяйственных отношений.

От участия Ростовской области в мирохозяйственных связях выигрыш получают прежде всего ТНК, имеющие доступ к мировым рынкам капитала, сбыта и др.

Следует учитывать, что экстерриториальность капитала тесно связана с развитием ТНК (разность местоположения природных ресурсов, дешевой рабочей силы, высоких технологий и финансов уже не является препятствием на пути корпораций, а является конкурентным преимуществом для тех из них, кто умело использует все эти факторы производства).

Экстерриториальности капитала и вообще «финансизации» экономики (отрыву финансов от производства) способствует также развитие мировых рынков капиталов и информационных технологий, позволяющих в короткие сроки перемещать капиталы с минимумом трансакционных издержек, тем самым создавая «деньги из денег», и отвлекая их из воспроизводственного процесса региона или страны происхождения [8, с. 108].

Дополнительным выигрышем экстерриториального поведения является налоговая оптимизация, получаемая относительно легальными способами. Однако при существующей структуре собственности на крупнейших предприятиях области теряется получаемый регионом финансовый результат.

Для ведения бизнеса распространено использование множества компаний, встроенных в холдинг, т. е. в рамках одной холдинговой компании разные юридические лица занимаются добычей, переработкой, реализацией сырья, хотя продукция зачастую перемещается только из цеха в цех. Таким образом, и поставщик, и производитель, и продавец превращаются в сервисную организацию, подчиненную головной компании. В результате сырьем, средствами производства, готовой продукцией владеют разные юридические лица, что позволяет широко варьировать перенос финансового результата в разные компании, находящиеся на налоговом учете на различных территориях. Такой статус предприятий в холдинге порождает явление региональной экстерриториальности капитала корпораций [8, с. 109].

Кроме сложной структуры внутри России, ТНК имеют сбытовые подразделения за рубежом. С помощью этих подразделений (зачастую независимых юридических лиц) они могут регулировать доходность своих внутрироссийских предприятий, устанавливая цену закупки продукции, поставляемой от предприятий-производителей. Также сбытовые подразделения могут служить центрами формирования прибыли, недоступной для экспроприации, т. е. предусматривающими вывоз капитала. Таким образом, регион, в котором размещается производство, не получает финансового результата, адекватного деятельности своих предприятий. Зарубежные сбытовые подразделения существуют во всех ТНК, не представляют исключения и те из них, которые имеют подразделения в Ростовской области.

В дополнение к холдинговой структуре для распределения ресурсов и прибыли используются трансфертные цены. Основными задачами при использовании трансфертных цен являются распределение и перераспределение прибыли между головной и дочерними компаниями, а также минимизация таможенных и налоговых платежей.

Многоуровневая структура собственности бизнеса и трансфертное ценообразование — это те инструменты, которые легально и в максимальной степени влияют на экстерриториальность иностранного капитала, вложенного в развитие региона.

При использовании трансфертных цен, цены на продукцию дочерних структур, т. е. непосредственно предприятий, расположенных в области, занижаются до величины, близкой к себестоимости, а головная компания (или торговое подразделение), покупая по сниженным и продавая по мировым ценам, получает сверхприбыли, перенося финансовый результат в федеральный центр или за рубеж.

Могут использоваться также завышенные цены на предоставляемые головной компанией услуги (административные, управленческие, технические, образовательные и т. д.).

Таким образом, регионы получают результат, неадекватный деятельности предприятий, являющихся подразделениями крупных холдингов российского или мирового масштаба. В результате снижаются региональные налоговые базы предприятий, осуществляются преимущественно поддерживающие производство инвестиции, истощается ресурсная база банков и т. д.

Таким образом, оценив масштабы влияния ТНК на экономику региона, можно сделать следующие выводы:

1) центр ответственности, принятия решений и аккумулирования финансовых ресурсов находится в большинстве случаев, в месте регистрации головного офиса, как правило, в федеральном центре;
2) ТНК Ростовской области являются транснациональными вертикально-интегрированными бизнес-структурами;
3) регион практически не имеет законодательных или финансовых рычагов влияния на крупный бизнес — ТНК;
4) применение схем минимизации налогообложения позволяет крупному бизнесу вести деятельность в одном регионе, а налоги платить в другом, т. е. регион не получает адекватных налоговых поступлений от деятельности крупнейших предприятий, находящихся на его территории;
5) ТНК — самый активный участник вывоза капитала за рубеж. Используя транснациональность своей деятельности, иностранных собственников, множество зарубежных подразделений, трансфертные цены и минимальные вложения в действующие российские предприятия, крупный бизнес вывозит из региона (следовательно и из страны) огромные средства, недоступные для налогообложения, экспроприации и т. д.

Для дальнейшего развития Ростовской области и обеспечения ее экономической безопасности необходимо переориентировать финансовые потоки крупных корпораций таким образом, чтобы соответствующие доходы их подразделений, находящихся на территории области, оставались в регионе, а не уходили в федеральный центр или за рубеж. Причем основой переориентации финансовых потоков должны стать не столько законодательные ограничения, сколько экономические механизмы, способные привлечь финансовые потоки крупного бизнеса в регион, совместив его интересы с региональной инвестиционной и экономической политикой области.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бураков И.* Лидеры в кризис чувствуют себя лучше // Вестник экономики (Инфраструктура. Инвестиции. АПК). 2009. № 4 (28). С. 14–15.
2. *Гришина И.* Региональные приоритеты активизации частного инвестирования в России // Инвестиции в России. 2008. № 7. С. 3–9.
3. *Кузнецова О.В., Кузнецов А.В., Туровский Р.Ф., Четверикова А.С.* Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов / под ред. О.В. Кузнецовой. М.: Изд-во ЛКИ, 2007.
4. *Кузнецов А.В.* Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. М.: КомКнига, 2007.
5. *Пачина Т.М., Почивалова Г.П.* Экстерриториальность капитала сырьевых корпораций: региональный аспект // Проблемы прогнозирования. 2005. № 5. С. 14–17.
6. Ростовская область в цифрах (2004–2008 гг.) Краткий статистический сборник. Ростов н/Д, 2009.
7. Сайт администрации Ростовской области. http://www.donland.ru/
8. *Смирнов А.И., Кацик Д.Е., Паначев В.Ю.* Влияние финансовых потоков крупных корпораций на социально-экономическое развитие региона (на примере Красноярского края) // Проблемы прогнозирования. 2008. № 3 (108). С. 106–117.
9. *Шин Н.* Особенности регулирования инвестиционных процессов на региональном уровне // Инвестиции в России. 2005. № 5. С. 31–33.

ФОРМИРОВАНИЕ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

А.В. КОЛОДИН

Волжский институт строительства и технологий
(филиал) Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,
сотрудник кафедры экономики
400074, г. Волгоград, ул. Академическая, 1

В статье содержится анализ проблем формирования городских моноцентрических агломераций. Особое внимание уделяется определению преобладающих функциональных связей в рамках агломерации с учетом дифференциации степени влияния города на прилегающие территории.

Ключевые слова: агломерация; урбанизация; зонирование.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

Городская агломерация представляет собой чрезвычайно развитую и сложную форму пространственно-экономической интеграции компактно расположенных и функционально связанных городов и прилегающих территорий. Она выступает как система территориально сближенных и экономически взаимосвязанных поселений, объединенных устойчивыми трудовыми, культурно-бытовыми и производственными связями, общей социальной и технической инфраструктурой.

По своему внутреннему строению городская агломерация многокомпонентна и может быть моноцентрической или полицентрической. В первом случае ядром агломерации выступает крупный город, во втором случае им являются несколько городов (конурбация). Агломерации различаются также по преобладающим видам деятельности и уровню развитости (сформированности, зрелости) [4, с. 98–99].

Городская агломерация является преемником города в его компактной, автономной форме, особым продуктом современной урбанизации. Будучи закономерным результатом эволюции расселения, постгородской стадией его развития, она не возникает автоматически. Ее формирование представляет процесс, который развертывается там, где для него складываются необходимые благоприятные предпосылки и условия (определенная плотность городского населения, наличие большого города — ядра, центра, как правило, с населением не менее 100 тыс. человек, интенсивность и дальность трудовых и культурно-бытовых поездок, удельный вес несельскохозяйственных рабочих, доля работающих вне места жительства, количество городских поселений-спутников и интенсивность их связей с городом-центром, производственно-экономические связи, связи по социально-бытовой, технической инфраструктуре и т. д.).

Агломерирование отвечает тенденциям концентрации производительных сил и форм общения, носит общемировой, глобальный характер. Городская агломерация становится на данном этапе развития **основным,** но не единственным звеном системы и форм расселения. По данным экспертов ООН, количество городских агломераций в мире исчисляется многими сотнями и в них проживает 1,3 млрд человек, или 56,4% городского населения мира. В 2015 г. ожидается, что население городских агломераций превысит 2,2 млрд человек и составит 52,6% прогнозируемого городского населения мира [5, с. 30].

Процесс формирования городских агломераций переживает новый качественный скачок, обретает иные формы пространственного выражения, вовлекая в сферу городской жизни новые ареалы, стирая четкие грани между городским и сельским расселением, вследствие чего исчезает резкая дихотомия — сельская местность и город — и возникает «сельско-городской континуум» [6, с. 18], характеризующийся взаимопроникновением мест расселения и приложения труда, стиля жизни и ценностных представлений городских и сельских жителей.

Переход к рыночным отношениям усилил актуальность данной проблемы на региональном уровне и вызвал определенный интерес к практическим рекомендациям по ее осуществлению с учетом накопленного мирового опыта. Решение вопросов развития городских агломераций на основе имеющегося потенциала, а также учета потребностей города и прилегающих поселений позволит обеспечить устойчивое развитие территорий, рациональное использование их ресурсов, соблюдение экологического равновесия в городе и окружающем его пространстве.

Формирование прилегающих к ядру агломерации территорий обусловлено наличием влияния города, включающего качественные изменения в расселении, экономике, производстве, экологической обстановке и других сферах. Город берет на себя дополнительные обязанности по обслуживанию своего окружения и одновременно использует это окружение для решения собственных проблем, что приводит к существенным изменениям самого города. Он получает возможность изменить свою функциональную структуру и развивать те ее звенья, которые обслуживают прилегающие территории, обеспечивая их социально-экономическое развитие. Город продолжает проводить проектно-планировочные разработки, градостроительный и экологический мониторинг, строительство, транспортное обслуживание, формирование единых систем инженерной, экологической, рекреационной инфраструктуры, культурного и бытового обслуживания, организует развитие учреждений рыночной инфраструктуры. Создаются предпосылки для дальнейшего приобщения населения прилегающих территорий к сконцентрированным в городе благам культуры, искусства, образования, науки и техники, расширения возможностей выбора рода и места работы.

© Колодин А. В., 2009

Дальнейшая эволюция форм расселения под воздействием процессов развития и концентрации производства приводит к сближению и срастанию агломераций, к формированию урбанизированных зон надагломерационного уровня, включающих обширные территории.

Содержание процесса формирования моноцентрической агломерации, его последовательность требуют постановки и конкретизации ряда задач. К ним можно отнести:

- ❒ проведение общего анализа развития территорий, примыкающих к городу, их специфики, включая изучение проблем демографии, экономики, экологии и других на основе статистической информации;
- ❒ выделение главных функциональных связей города с прилегающими территориями (экономических, инфраструктурных, миграционных, рекреационных, природоохранных и других), тенденций развития, устойчивости и уровня сформированности, а также отбор и обоснование факторов, влияющих на их образование.

Однако особое место среди этих задач занимает определение территорий, входящих в сферу влияния города как ядра интеграции, установление четко очерченных границ, в рамках которых может быть достигнут оптимальный вариант поддержания эффективных и устойчивых функциональных связей города с прилегающими территориями на основе комплексного зонирования, отражающего существующие функциональные связи (экономические, инфраструктурные, миграционные, рекреационные, природоохранные, земельно-ресурсные, учебно-опытные, историко-культурные и другие) и позволяющего дифференцировать степень влияния города на прилегающие территории: непосредственное (сильное), промежуточное (среднее), периферийное (слабое).

В качестве объекта исследования была избрана моноцентрическая агломерация, ядром которой выступает типичный российский моногород Волжский и прилегающие к нему Среднеахтубинский и Ленинский муниципальные районы Волгоградской области с населением 406,8 тыс. человек[1]. Несмотря на некоторые локальные особенности рассматриваемый процесс развития агломерированных форм расселения представляет интерес и для других регионов с высоким уровнем урбанизированности.

Для выделения территорий моноцентрической агломерации использовался метод, основанный на определении евклидова расстояния. Последнее подразумевает вычисление того или иного конкретного расстояния, отражает меру близости объектов между собой по всей совокупности используемых признаков и служит интегральной мерой их сходства. Разделение возможных значений евклидова расстояния на интервалы позволило разбить исследуемое пространство на требуемое количество прилегающих территорий в зависимости от степени их схожести, выявить доминирующую специфику их функций. Зона непосредственного влияния города на прилегающие территории расположена в пределах 0–30 км, зона промежуточного влияния — 30–60 км, зона периферийного влияния — 60–90 км.

Анализ развития территорий, примыкающих к городу как центру агломерации, создает необходимые предпосылки для определения преобладающих функциональных связей в рамках агломерации с учетом дифференциации степени влияния ее ядра на данные административно-пространственные структуры, с тем чтобы в определенной степени адаптировать функционирование прилегающих территорий к потребностям города.

Функция **зоны непосредственного влияния** города должна преимущественно заключаться в ориентации на обслуживание его повседневных нужд, развитие комплексной жилой застройки, обеспечение жизнедеятельности населения в условиях повышенной маятниковой миграции, возрастающих нагрузок на инфраструктуру населенных пунктов, рациональное и эффективное вовлечение земельно-ресурсного потенциала. Основными направлениями функционирования промышленного производства, представленного, как правило, предприятиями небольшой мощности, могут стать:

- ♦ развитие отраслей пищевой промышленности с целью обеспечения потребностей населения близлежащих городов и прилегающих территорий;
- ♦ увеличение объемов промышленного производства за счет расширения действующих предприятий, их реконструкции и технического перевооружения.

Территориальное размещение зоны в определенной мере диктует специфику сельскохозяйственного производства. Рекомендуется создание предприятий, имеющих картофелеводческую специализацию, объектов переработки сельскохозяйственной продукции, развитие тепличного хозяйства на основе отработанного тепла промышленных предприятий.

Основная проблема в области охраны окружающей среды связана с учетом образования, размещения и захоронения промышленных отходов города. Поэтому необходимо направлять значительные инвестиции на совершенствование организации и подготовки площадок для складирования и переработки отходов, отвода сточных вод, канализационных сбросов, создание зеленых насаждений.

Формирование зоны должно быть также ориентировано на дальнейшее развитие и расширение рекреационного комплекса.

Зона промежуточного влияния города на прилегающие территории представлена главным образом лесными массивами. Они служат наиболее значительным средоформирующим фактором агломерации, выполняя санитарно-гигиенические, водоохранные и реабилитационно-рекреационные функции, поддерживая экологический потенциал.

Функции этой зоны необходимо ориентировать на организацию отдыха городского населения и его оздоровления. Развитие рекреационного комплекса определяют природно-климатические условия данной территории.

В будущем целесообразно специализировать значительные территории на развитие любительских видов спорта, сохраняя оптимальный для этой цели режим природной среды и создавая сеть обслуживания. Здесь в больших масштабах может быть распространен как длительный, так и массовый кратковременный отдых, особенно в выходные дни, у водоемов, в лесных массивах и на других удобных для этого территориях.

[1] Численность населения на 1 января 2008 г. в г. Волжском составила 317,3 тыс. человек [1, с. 49], в Среднеахтубинском районе — 57,0 тыс. человек [3, с. 67], в Ленинском районе — 32,5 тыс. человек [2, с. 45].

Особое значение для организации туристической деятельности представляют объекты историко-культурного наследия.

Целесообразно создание едиными массивами дачных поселков, постепенно обретающих собственную инфраструктуру — дороги, магазины, автосервис, учреждения медицины и образования, а также туристических баз, лагерей отдыха детей.

В зоне возможно преобразование сельского хозяйства в источник экологически чистой продукции на тех же площадях, но с использованием современных адаптивных технологий. Здесь необходимо развивать предприятия, имеющие овощеводческую специализацию, осуществляющие глубокую переработку сельхозпродукции.

Развитие зоны периферийного влияния города на прилегающие территории должно быть ориентировано:

- на рациональную организацию сельскохозяйственного производства с учетом мясо-молочной специализации, увеличение производства картофеля;
- на размещение перерабатывающих предприятий на основе достаточности сырьевой базы;
- на обеспечение стимулирования малых форм хозяйствования (крестьянско-фермерских хозяйств, кооперативов, личных подворий, садоводческих обществ);
- на развитие несельскохозяйственных видов деятельности, обеспечивающих условия для более полного задействования трудоспособного населения. Важным аспектом занятости населения является также малый бизнес, осуществляющий по преимуществу строительство, мелкооптовую и розничную торговлю и т. д.;
- на повышение уровня и доступности социального обслуживания населения.

Формирование городской агломерации — длительный, противоречивый и сложный процесс, требующий активных совместных действий ее экономических субъектов, привлечения и эффективного использования значительных инвестиций. С помощью агломерации как фактора экономического развития региона территориальное устройство становится более рациональным, сосредоточивая многие виды хозяйствования в наиболее адаптированных для их функционирования ареалах. Агломерирование будет способствовать созданию взаимосогласованных и взаимоувязанных систем поселений, задействованных в экономических, культурно-бытовых и иных связях, которые формируются на основе оптимального демографического, производственного, земельно-ресурсного и другого потенциала, обеспечивающего устойчивое и самостоятельное развитие территорий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Итоги социально-экономического развития городского округа — г. Волжский за 2007 год. Волжский, 2008.
2. Итоги социально-экономического развития Ленинского муниципального района Волгоградской области за 2007 год. Ленинск, 2008.
3. Итоги социально-экономического развития Среднеахтубинского муниципального района Волгоградской области за 2007 год. Волгоград, 2008.
4. *Лаппо Г.М.* География городов. М.: Владос, 1997.
5. *Перцик Е.Н.* Свет и тени российской урбанизации в XX веке: опыт, проблемы, поиск решений // Известия РАН. 2005. № 3.
6. *Перцик Е.Н., Питерский Д.С.* Оценка потенциала развития городов России // Вестник МГУ. Сер. 6. География. 2000.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Б.А. АМАЛИЕВ
Московская государственная академия тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова,
аспирант,
119571, г. Москва, просп. Вернадского, 86;
Л.М. ИДИГОВА
Академия наук Чеченской Республики, ведущий научный сотрудник отдела экономики и права,
кандидат экономических наук, доцент,
364024, ЧР, г. Грозный, пр. Революции, 13

Данная статья посвящена исследованию вопросов кадрового обеспечения экономических программ развития нефтегазовой промышленности Чеченской Республики. В современных условиях нефтегазовое производство становится все более многогранным, воплощая единство технологических, организационных, информационных и социальных нововведений, что требует опережающего роста кадровых технологий. В этих условиях профессиональная подготовка руководящих работников, специалистов и рабочих нефтегазового комплекса России должна представлять непрерывный процесс, который осуществляется в течение всей трудовой жизни.

Ключевые слова: нефтегазовая промышленность; кадровый потенциал; квалификация; мотивация.

Коды классификатора JEL: O13, P28, Q43.

Большинство промышленных предприятий нефтегазового комплекса Чеченской Республики за последний период претерпело существенные изменения негативного характера, связанные военными действиями на территории республики, в результате чего предприятию в наследство досталось полностью разрушенное нефтегазовое хозяйство, приватизацией значительной части предприятий, потерей централизованного управления этой сферы, со значительным ущербом кадрового потенциала [6].

Ранее кадры нефтегазовой промышленности имели серьезные качественные отличия, которые были связаны со специфическими условиями их формирования — от подготовки, отбора специалистов к созданию высокоэффективных и дееспособных коллективов, определяющих не только достаточно высокую квалификацию работников, но и адекватный условиям их деятельности уровень мотивации.

В рамках плановой экономики существовала государственная система обеспечения предприятий нефтегазового комплекса квалифицированной рабочей силой. В сегодняшних условиях аналогичная функция государственного регулирования процесса кадрового обеспечения нефтегазового комплекса отсутствует. По сути дела, формирование системы обеспечения кадрами этой важнейшей сферы производства — регулируемой рыночной модели представляет организационную и экономическую сложность, поскольку решение этой проблемы на уровне государственного управления должно базироваться на методах регулирования рынков труда, рынков капитала, рынков товаров и рынка образовательных услуг [10].

В этом плане особо перспективным представляется развитие кадрового потенциала нефтегазового комплекса на основе формирования свободных экономических зон нового типа, ориентированных на обеспечение непосредственной связи между научно-инженерной и производственной сферами. Перспективность этих форм кооперации научного и инженерного труда и производственной деятельности, дают основание рассчитывать на достаточно высокие темпы перехода к инновационной экономике [9].

В настоящее время подобная система обеспечения необходимыми кадрами как в качественном, так и в количественном отношении не представляется реальной, а потому укрепление кадрового состава нефтегазового комплекса должно осуществляться на самих предприятиях при содействии соответствующей региональной политики, реализации программы привлечения молодых специалистов в эту сферу [1].

Наряду с этим чрезвычайно необходимо и развертывание мер государственного масштаба, которые в дальнейшем дадут необходимый импульс восстановления и развития. Мы обобщаем высказанные руководителями крупных нефтегазовых предприятий мнения о необходимости формирования инновационной стратегии развития нефтегазового комплекса.

Процесс возрождения научно-технической сферы позволит решить не только свои собственные задачи, но и существенным образом стать базой модернизации больной российской экономики. Решение этой глобальной проблемы, по нашему мнению, носит многовариантный характер и может быть реализовано только при создании соответствующих условий.

Требуют восстановления отвечающая сегодняшним условиям структура нефтегазодобывающих предприятий и адекватные ей органы управления. Необходимо восстановление сети специализированных учреждений учебной сферы для предприятий и научных организаций нефтегазового комплекса Чеченской Республики.

Реализация этих условий имеет три аспекта:

— стратегический, обеспечивающий сохранение и поддержание национальной экономики России;

© Амалиев Б. А., Идигова Л. М., 2009

— социальный, обеспечивающий эффективный процесс занятости;
— экономический, создающий рабочие места в смежных отраслях экономики, связанных технологически с этой сферой.

Объединение сил в развитии и продвижении лучших российских нефтегазовых технологий, расширение отечественного рынка и успешного выхода на мировой рынок обеспечит России доход, превышающий поступления от ее сырьевых ресурсов, и послужит катализатором возрождения остальных отраслей высоких технологий.

Острой проблемой трудовой сферы нефтегазодобывающих предприятий остается невысокий уровень оплаты труда работников. Этот факт не позволяет более активно вести обновление кадровой структуры предприятий, привлекать квалифицированных специалистов, организовывать обучение молодых и переобучение старых работников. В связи с нестабильностью экономической политики государства, а также мировым экономическим кризисом руководители предприятий вынуждены сокращать работающий персонал. Нехватка (и невозможность привлечения) опытных и грамотных инженеров, менеджеров, специалистов по маркетингу и сбыту, квалифицированных рабочих не позволяет руководителям более эффективно использовать возможности своих предприятий. Все эти факторы усложняют и без того тяжелый процесс адаптации нефтегазодобывающей промышленности Чеченской Республики и науки к новым условиям [3].

В последние гг. к нефтегазовому комплексу выдвигаются все более жесткие требования, как к отрасли, которая должна производить конкурентную, высокотехнологичную продукцию, обеспечивать в числе прочих прорыв страны в экономическое и политическое «светлое будущее». Но те трудности, с которыми сталкивались и продолжают сталкиваться предприятия, говорят о том, что причин для резкого подъема пока мало. Большинство из основных барьеров, которые тормозят рост производства в нефтегазодобывающей отрасли, до сих пор не сняты. Главные из них по прежнему коренятся на макроуровне:

— высокие налоги;
— высокие цены на энергоносители;
— устарелость техники и оборудования;
— отсутствие капитала;
— нехватка квалифицированной рабочей силы;

Кадровые потери нефтегазового комплекса за последние двенадцать лет были связаны прежде всего с тем, что предприятия на протяжении этого времени работали и сейчас продолжают работать в экстремальных условиях, обусловленных рядом факторов риска, а также экстремальных факторов, в том числе регулярными ограничениями движения автотранспорта и спецтехники по территории Чеченской Республики, обстрелами и диверсиями, также в условиях нехватки квалифицированной рабочей силы в связи с отсутствием на протяжении нескольких лет образовательных учреждений повышения квалификации, так как работы проводились в неимоверно тяжелых условиях, связанных с подрывной и диверсионной деятельностью криминальных элементов.

В настоящее время многие руководители предприятий объясняют сложности с инновациями отсутствием кадров, в первую очередь квалифицированных инженеров, технологов, разработчиков, рабочих [4].

Поэтому главной проблемой следует считать разработку и быструю реализацию проекта создания нового кадрового научно-технологического потенциала республики. Это подразумевает:

- форсированную подготовку специалистов самой высокой квалификации, прежде всего для реализации государственных научных приоритетов федерального уровня и развития, наиболее важных технологий;
- концентрацию финансовых средств для сохранения молодых энергичных и хорошо подготовленных кадров в стране и создания условий для предотвращения эмиграции наиболее ценных специалистов, необходимых для экономики, социальной сферы и системы государственного и корпоративного управления;
- создание системы условий, включая психологические, социально-бытовые, коммуникационные и информационные аспекты для того, чтобы работа в отечественных НИИ и высокотехнологичных предприятиях, выпускающих конкурентоспособную продукцию, была привлекательной, пользовалась поддержкой общества, открывала перспективы для карьеры, творческого удовлетворения и достижения личного благополучия ученых и специалистов;
- принятие законодательных мер по увеличению инвестиций в научно-техническую сферу и контроль за их выполнением.

Одним из инструментов активной политики обеспечения профессиональной занятости в сфере нефтегазового комплекса должна стать разветвленная и гибкая система переподготовки кадров, обеспечивающая их мобильность и конкурентоспособность в условиях рынка труда, получения необходимых знаний и навыков для осуществления научно-технической, организационной, предпринимательской деятельности с учетом специфики интеллектуального продукта, конъюнктуры рынка научной и технической продукции.

В системе Федеральной службы по труду и занятости в отраслевых и региональных органах управления должны быть созданы специальные структуры или подразделения, предназначенные для регулирования профессиональных рынков высококвалифицированной рабочей силы, прежде всего — научного и инженерного персонала, которые должны стать центрами их занятости и трудоустройства. Функционирующие в настоящее время региональные службы занятости охватывают массовые категории незанятого населения, основное внимание уделяется ими учету безработных, выплате пособий, организации общественных работ. Центры профессиональной занятости высококвалифицированных кадров должны опираться на банки данных о спросе и предложении на рынках труда, базирующиеся на новой системе статистического найма, вторичную занятость, работу в рамках временных творческих коллективов и другие формы занятости, отражающие профессиональную специфику [5].

Необходимо законодательное регулирование оплаты труда и социальная поддержка работникам, занятым в сфере нефтегазовых НИОКР и «высоких технологий».

К немедленным мерам государства должно быть выведение ученых из Единой тарифной сетки и оплата их труда по западным стандартам. Сейчас зарплата ученого России отличается от зарплаты его коллеги за рубежом примерно в 50 раз. Требуется именно не повышать зарплату и сравнивать ее с заработной платой в коммерческих

фирмах в России, а взять за базу уровень оплаты ученых в государственных научных учреждениях за рубежом. Эта мера явится стимулом для работы отечественных ученых на территории России, в том числе и в Чеченской Республике.

Анализ современного состояния системы подготовки кадров для нефтегазового комплекса Чеченской республики показал, что наиболее острыми проблемами, требующими принятия неотложных мер на государственном уровне, являются:

- старение материально-технической базы (более 10 лет не осуществляются централизованные поставки образцов новых основных производственных фондов, научно-технической документации для использования в учебном процессе и НИР) и преподавательского состава;
- отсутствие заказов и соответствующего финансирования на НИОКР, что нарушает основной принцип технического образования — «обучение на основе науки», поскольку преподаватели и студенты не могут участвовать в их выполнении;
- обеспечение полноценного проведения всех видов практик на базовых предприятиях (последние зачастую требуют оплату при согласии на проведение практик); финансирование таких структурных подразделений вузов, как отраслевые факультеты, базовые кафедры и филиалы кафедр на предприятиях резко уменьшено; существуют правовые проблемы их функционирования, требующие разрешения;
- отсутствует система распределения молодых специалистов, а прием на нефтегазовые специальности зависит от «угадывания» вузом потребностей рынка с 5–6 летним временным циклом подготовки;

В ряде случаев недостаточно эффективными в решении кадровых проблем остаются и меры органов федеральной службы занятости региона.

Последние, в соответствии с заключенными соглашениями с предприятиями и организациями нефтегазовой отрасли промышленности призваны оказывать содействие в вопросах обеспечения занятости и направлять в первоочередном порядке на переобучение и переквалификацию работников, которые будут заняты на создаваемых в рамках конверсионных программ новых рабочих местах [2].

Прогнозируя ситуацию в этой сфере на 5-7 лет, можно сделать следующие предположения:

1. Отток и естественный уход кадров сделает свое дело — система создания новых образцов техники не сможет эффективно функционировать из-за низкого уровня кадрового обеспечения на всех этапах жизненного цикла изделия.
2. Экстренные меры в области подготовки кадров в этом случае не дадут отдачи, поскольку уровень кадровой подготовки — более инерционный механизм, чем уровень технической подготовки производства.

Основополагающими элементами государственной кадровой политики

- в интересах эффективности функционирования нефтегазового комплекса республики должны быть:
- структурные преобразования, закрепляющие реальное межведомственное (межотраслевое) взаимодействие в развитии научно-технологических направлений, приоритетных для нефтегазового комплекса;
- непрерывное профессиональное образование, начиная со старших классов средней школы;
- восстановление прямых связей с нефтегазовыми промышленными предприятиями, организациями и научными учреждениями для развития материально-технической базы учебно-научного процесса;
- широкая социальная поддержка научно-педагогических кадров, занятых в профессиональном образовании по специальностям нефтегазового профиля с привлечение ведущих ученых и инженеров, высококвалифицированных рабочих из нефтегазовой отрасли промышленности [7].

Квалифицированная рабочая сила является определяющей детерминантой не только уровня развития общества, но и составляет основу экономического потенциала республики, дает уверенность в достаточности его материальной базы. Решить эту проблему чисто рыночными способами невозможно. Здесь требуется политическая воля, подкрепленная мерами государственного регулирования, прогнозирования и контроля на прочной правовой базе [8].

Подготовка профессиональных квалификационных кадров для нефтекомплекса Чеченской Республики является важной задачей производственного процесса, ориентированного на новые технические разработки и передовые технологии. От правильной постановки обучения и переподготовки кадров в значительной степени зависит не только безопасная эксплуатация оборудования, но и получаемый экономический эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Апенько С.Н.* Эффективность системы оценки персонала // Человек и труд. 2003. № 10. С. 73–75.
2. *Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л.* Управление персоналом. М.: ЮНИТИ, 1998.
3. *Бетилгириев М.А., Дудаева Л.М.* Анализ совокупности значимых факторов, влияющих на оценку персонала // Экономический вестник РГУ. 2008 г. № 2. Т. 6 (ч. 3). С. 11–19.
4. *Бетилгириев М.А., Дудаева Л.М.* Современные механизмы оценки экономических и управленческих субъектов // Труды ГГНИ им. акад. М.Д. Миллионщикова. 2006. Вып. 6. С. 301–306.
5. *Бетилгириев М.А., Дудаева Л.М.* Современные механизмы разработки системы критериев при оценке персонала. Материалы Всероссийской научно-практической конференции в ГГНИ, посвященной 95-летию со дня рождения М.Д. Миллионщикова, март 2008.
6. *Кибанов А.Я.* Основы управления персоналом: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 304.
7. *Магура М.И., Курбатова М.* Оценка работы персонала. М.: Интел-Синтез, 2005.
8. *Рейманов Г.* Два подхода к оценке персонала // Управление персоналом. 1999. № 4. С. 31–38.
9. *Шкатулла В.И.* Настольная книга менеджера по кадрам. М.: НОРМА, 2000.
10. *Эренберг Р., Смит Р.* Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М.: МГУ, 1996.

КИБЕРНЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

С.Г. ЧЕФРАНОВ

В.В. СИДОРЧЕВ

В работе приводится систематизация подходов к решению задачи диагностики устойчивости социально-экономических систем и методов идентификации устойчивости социально-экономических систем, которые могут применяться для объектов регионального масштаба.

Ключевые слова: социально-экономические системы; устойчивость; региональная экономика.

Коды классификатора JEL: C65, R13.

Существующие подходы к решению задачи диагностики устойчивости социально-экономических систем отличаются существенным разнообразием. Связано это с нечеткостью самого понятия «устойчивость», а также со сложностью объекта, в отношении которого это понятие применяется. Учитывая данный факт, систематизацию существующих подходов и методов идентификации устойчивости социально-экономических систем, которые могут применяться для объектов регионального масштаба, будем проводить в агрегированном виде, выделив существенные с точки зрения управления концепты. В качестве таких концептов выделим принятое в каждом конкретном случае понимание устойчивости, способ представления объекта социально-экономической системы, используемый методический аппарат.

В работе [2] отмечается, что «...устойчивость социально-экономической системы значительно отличается от технической, физической. Поскольку главной характеристикой (чертой) в ней выступает не некоторое равновесное состояние и способность возвращаться к нему в случае возмущающих воздействий, или сохранение заданной траектории движения в случае противодействующих сил, а способность эффективно использовать, автономно видоизменять ресурсы своего развития, непрерывно наращивать показатели своего положительного изменения, не увеличивая или минимизируя затраты базовых, невозобновляемых ресурсов». Полезным с позиций развиваемого подхода является акцентирование автором цитируемой работы внимания на эффективности использования региональных ресурсов в воспроизводственных процессах. Вместе с тем трудно согласиться с автором, что устойчивость социально-экономических систем следует понимать как неравновесное состояние, обеспечивающее их поступательное развитие. Очевидно, здесь наблюдается определенное смешение понятий «устойчивость» и «эффективность» развития. Причина тому — широкое использование термина «устойчивость» в среде практиков управления, что приводит к наделению его некими позитивными качествами: «устойчиво — значит, хорошо». На самом деле и в природных и в технических системах имеются многочисленные примеры неустойчивых систем, для которых данная неустойчивость является условием их нормального (продолжительного) функционирования. Для обеспечения единообразия терминологии, принятой и используемой в теоретических исследованиях устойчивости систем различной природы, будем разделять понятия «устойчивости» и «желательности, соответствия целям» развития региональных социально-экономических систем. Другими словами, могут быть эффективно развивающиеся устойчивые, эффективно развивающиеся неустойчивые, депрессивные устойчивые и депрессивные неустойчивые системы.

Среди работ, посвященных устойчивости, можно в агрегированном виде выделить несколько возможных трактовок понятия устойчивость. Применительно к экономическим системам определение устойчивости было дано выдающимся ученым Л.Л. Тереховым: «Устойчивость — это способность системы функционировать в состояниях, близких к равновесному, в условиях постоянных внешних и внутренних возмущающих воздействий» [7]. Данное определение является достаточно общим и потому в целом отражает характеристику устойчивости как главного качества социально-экономических систем. Вместе с тем можно указать на два существенных его недостатка. Во-первых, в нем уже имеется отличие от определений устойчивости систем иной природы, в соответствии с которыми в процессах идентификации указанной характеристики система должна быть предоставлена сама себе, т. е. все внешние возмущения должны быть сняты. Учитывая высокую степень открытости рассматриваемых социально-экономических систем регионального масштаба, соблюдение данного условия практически невозможно. Кроме того, возникает вопрос о границах самой системы, в частности, считать ли управляющие воздействия со стороны региональной подсистемы управления внутренними или внешними. Во-вторых, приведенное определение недостаточно конструктивно в том смысле, что не дает ответа на вопрос о том, что понимается под состоянием, «близким» к равновесному, и что, собственно, считать таким «равновесным» состоянием. Неясно также, являются ли две системы, «нормально функционирующие» в условиях различной интенсивности внутренних и внешних возмущений, одинаково устойчивыми или нет. Таким образом, принимая приведенное определение за основу, следует признать необходимость его детализации и конкретизации.

© Чефранов С. Г., Сидорчев В. В., 2009

Уточним в первую очередь понятие равновесного состояния региональной социально-экономической системы. Равновесность в данном случае будем понимать как сохранение, инвариантность некоторых характеристик системы. Под такими характеристиками могут пониматься:

- ❖ параметры системы, которые могут включать как статические характеристики (в этом случае состояние будет определяться в конкретный момент времени), так и динамические, учет которых позволит говорить о тенденциях развития. В таком случае равновесное состояние будет пониматься как сохранение тенденций: «...под устойчивостью понимается способность системы восстанавливать исходный или близкий к исходному режим при малом его нарушении и продолжать нормальную работу после резкого нарушения режима, сохраняя качественно прежнее состояние, описываемое системой параметров» [7];
- ❖ структура системы, которая в формирующейся теории устойчивости социально-экономических систем занимает одно из ключевых мест. Так, в работе [5] прямо указывается на то, что «...устойчивость — есть внешняя форма, внешнее проявление внутренней структуры объекта», «...можно выделить два основных класса задач исследования устойчивости: «классическая» устойчивость и структурная устойчивость систем...» [5];
- ❖ функции системы, которые могут реализовываться при изменяющихся структуре и параметрах воспроизводственного комплекса региона. В данном случае рассматривается «...устойчивость региональной экономики как способность противостоять внешним и внутренним воздействиям, сохранять стабильное равновесие, надежность и способность саморазвиваться в течение времени. Стабильное равновесие можно определить как способность системы выполнять свойственные ей функции...» [1].

Как отмечалось выше, региональные социально-экономические системы относятся к сложным объектам (большим системам), для которых возможны различные способы представления в процедурах анализа их устойчивости. В ряде работ [1, 7] отмечается, что основной причиной возникновения неустойчивых состояний системы является наличие положительных обратных связей. Такие же связи обеспечивают сам механизм воспроизводства, что делает их неотъемлемой частью экономических систем. Таким образом, региональная экономика может представляться как некоторая многоконтурная система. Основные этапы, которые реализуются в данной системе при таком ее представлении, состоят в преобразовании ресурсов. Так, в работе [4] отмечается, что, «...принимая во внимание замкнутый характер цикла «ресурсы — продукт — распределение средств — ресурсы», можно отслеживать текущее состояние экономической системы по распределению средств». В другой работе, основывающейся на сходном представлении региональной экономики, диагностика степени устойчивости проводится на основе анализа другого разреза цикла — продукты [8].

Данный подход, таким образом, основан на реализации идеи декомпозиции — выделении и рассмотрении отдельных составляющих региональной социально-экономической системы. Возможен и другой подход — кибернетический, при котором система рассматривается как целостный сложный объект, обладающий рядом свойств, в числе наиболее ярко проявляющихся особенностей которых можно выделить следующие [6]:

- ❖ многокомпонентность, которая определяется наличием множества хозяйствующих субъектов, что приводит к значительному разнообразию возможных состояний региональной социально-экономической системы;
- ❖ активность, проявляющаяся в наличии у элементов системы собственных целей и возможностей их достижения. Необходимо отметить, что активность элементов экономических систем значительно возросла в связи с рыночными преобразованиями, которые привели к увеличению свободы выбора решений на уровне хозяйствующих субъектов;
- ❖ наличие интенсивных взаимодействий, которые также имеют тенденцию к увеличению и расширению границ, что связано с техническим прогрессом, общей информатизацией и интеллектуализацией производственных процессов.

Социально-экономические системы мезоуровня характеризуются и другими свойствами, которые наряду с перечисленными определяют способность к самоорганизации. Последняя является действенным механизмом реализации преимуществ рыночных систем — возможности саморегулирования поведения целостного объекта за счет решений, принимаемых на уровне составляющих его элементов. Необходимые предпосылки возникновения, поддержания и развития процессов самоорганизации в желаемом направлении (улучшение качеств самой системы) состоят в создании условий реализации чередующихся этапов генерации множества вариантов состояний элементов системы, определяющих в свою очередь состояние системы в целом, и отбора из них наиболее жизнеспособных. В определенном смысле данные этапы сходны с естественным отбором в природе. Рассматривая данный процесс с точки зрения обеспечения устойчивости развития региональных социально-экономических систем, можно на основании приведенного вывода заключить, что необходимым условием их продолжительного существования является поддержание многообразия видов элементов, что способно обеспечить в последующих отборах возможность адаптации системы к изменениям во внешней среде. Таким образом, процедуру оценки и измерение степени устойчивости социально-экономических систем необходимо проводить на шкале «специализация—разнообразие».

С другой стороны, отбор лучших вариантов состояний реализуется как результат конкуренции за ресурсы различного вида: природные, трудовые, инвестиционные и пр. В работе [6] показано, что при отсутствии внешних регуляторов такая конкуренция приводит к монополизации рынка. Внешние регуляторы необходимы и с другой точки зрения: процессы воспроизводства, основанные на реализации рыночных принципов взаимодействия, не имеют встроенного механизма, ограничивающего потребление ресурсов, что негативно сказывается на возможности продолжительного существования самой системы, т. е. на ее устойчивости.

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

Предположим, в регионе имеются некоторые ресурсы, являющиеся объектом конкуренции. Применительно к рынку труда, например, таким объектом для предприятий являются трудовые ресурсы региона, для экономически активного населения ресурсом будет являться спрос на труд. Предположим, что некоторый тип элементов социально-экономической системы начинает осваивать указанные ресурсы. Этот процесс продолжается до тех пор, пока удельные издержки, связанные с дальнейшим экстенсивным освоением ресурса не сравняются с эффектами от его использования. В результате будет освоена некоторая часть k обобщенного регионального ресурса. Другой тип элементов экономики в силу иной специализации начинает осваивать оставшуюся долю ресурсов ($1–k$). Продолжая аналогичные рассуждения, получим геометрическое ранговое распределение (1)-(2) количества различных типов элементов региональной экономики:

$$n_i = Nk(1-k)^i = n_0 c^i, \quad (1)$$

$$c = 1-k, N \sim n_0 / k.$$

Для непрерывного случая:

$$n_i = C \cdot \exp(\lambda \cdot i), \quad (2)$$

где N — сумма значимостей всех видов в описании;

n_i — значимость вида i в последовательности от наиболее значимого вида к наименее значимому виду, $i = 0, 1, \ldots, m$.

c — отношение значимости каждого вида к каждому предшествующему ему виду в последовательности,

n_1 (C для непрерывного случая) — значимость первого и наиболее важного вида;

λ — коэффициент, характеризующий экстенсивность освоения региональных ресурсов.

Кроме того, региональные экономические системы представляют собой открытый объект, что означает его интенсивное взаимодействие с внешней средой. Данные взаимодействия приводят к тому, что в совокупности способов освоения региональных ресурсов наблюдается постоянное привнесение новых технологий, ранее в границах рассматриваемой территории не наблюдаемых (инвазии). Устойчивость региональных систем к инвазиям представляет собой также важный аспект исследования их на устойчивость в целом, поскольку инвазивные способы освоения ресурсов могут вытеснить со временем традиционные, что может не соответствовать долгосрочным целям развития региона.

Наличие инвазий приводит к появлению постоянного уровня (фона) в качестве аддитивной составляющей зависимости (2). Положительные значения данной составляющей соответствуют случаю наличия в региональной системе сопоставимых по интенсивности освоения ресурсов привнесенных извне способов их освоения. Отрицательные значения отражают недонасыщенность экономики такими инвазиями. Таким образом, с учетом сделанных замечаний и формулы (2), получим окончательно:

$$n_i = C_1 \times \exp(\lambda \times i) + C_2. \quad (3)$$

Необходимо отметить, что результаты исследования систем на устойчивость не имеют целью отразить желаемое состояние самой социально-экономической системы. Они не предполагают наличия внутренней процедуры сопоставления степени устойчивости с целевыми ориентирами развития региона. Так, в некоторых случаях инвазии могут быть желательными (освоение новых технологий, инновации), в других создают дополнительную конкуренцию, вытесняя традиционные виды деятельности.

Информационную основу предлагаемого подхода к определению степени устойчивости региональных систем представляют данные об отраслевой структуре ВРП по видам экономической деятельности по ОКВЭД за 2007 г. [3]. Полученные в результате моделирования коэффициенты зависимости (3) приводятся в табл. 1. Как следует из таблицы, показатель λ имеет отрицательные значения (данные ранжировались в порядке убывания) и отражает, в соответствии с приведенным выше предположением, степень приспособленности воспроизводственной системы региона условиям, в частности, имеющимся ресурсам. Чем выше модуль показателя λ, тем более система приспособлена к данным условиям, либо сами условия достаточно жесткие. Для более детального анализа причин возникновения рассматриваемой ситуации необходимо проследить динамику изменения показателя λ (данная задача выходит за рамки настоящей работы). Это означает, что рассматриваемая система будет более устойчивой по первому из приводимых определений — возможности сохранения структуры, и менее устойчивой в смысле адаптации структуры и параметров к изменяющимся внешним условиям. Однако во втором случае необходимо учитывать также и уровень инвазий, поскольку он определяет интенсивность взаимодействия системы с внешней средой. При этом чем она выше, тем больше вероятность выхода региональной системы из устойчивого состояния.

Таким образом, в качестве индикатора устойчивости по второму типу можно принять отношение λ/C_2.

К регионам, обладающим устойчивостью первого типа (имеющих относительно более жесткую структуру воспроизводственного комплекса, определяемой по λ), можно отнести республики Калмыкия, Дагестан, Ингушетия, Волгоградскую область. Большими адаптивными способностями по сравнению с другими регионами Южного федерального округа характеризуются (определяется по λ/C_2) Краснодарский и Ставропольский края, Республика Адыгея.

Таблица 1

Характеристика регионов Южного федерального округа

	C_1	C_2	λ	Индикатор устойчивости 2-го типа, λ/C_2	Средний индекс изменения ВРП за период 1998–2007 гг., %
Южный федеральный округ	22,17	–3,48	–0,14	0,04	106,84
Республика Адыгея	22,25	–2,61	–0,16	0,06	105,35
Республика Дагестан	24,78	–0,46	–0,26	0,56	110,63
Республика Ингушетия	26,84	0,52	–0,34	–0,66	102,28
Кабардино-Балкарская Республика	23,79	–0,53	–0,24	0,45	107,55
Республика Калмыкия	26,82	2,21	–0,51	–0,23	102,91
Карачаево-Черкесская Республика	21,02	0,14	–0,23	–1,62	106,30
Республика Северная Осетия-Алания	23,97	–4,30	–0,14	0,03	108,26
Чеченская Республика	25,47	–0,19	–0,28	1,45	118,93
Краснодарский край	23,1	–3,56	–0,14	0,04	106,50
Ставропольский край	21,55	–2,24	–0,16	0,07	106,05
Астраханская область	20,78	–0,70	–0,20	0,28	106,59
Волгоградская область	23,63	1,22	–0,34	–0,28	104,26
Ростовская область	22,25	–0,24	–0,23	0,98	108,70

Очевидно, устойчивость и возможность адаптации должна проявляться и в результатах хозяйственной деятельности рассматриваемых регионов. Одним из таких показателей является ВРП. В табл. 1 приводятся значения средних индексов прироста ВРП, рассчитанных как среднее геометрическое за ряд лет. Поскольку условия функционирования региональных систем за указанный период отличались значительной вариабельностью, то можно ожидать, что результативность более адаптивных регионов должна быть в целом выше. Расчет коэффициентов корреляции между λ, λ/C_2 и средним индексом изменения ВРП дает значения 0,23 и 0,71 соответственно, что подтверждает основные выводы, полученные в процессе реализации предлагаемого подхода к определению устойчивости региональных систем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Горелова, Г.В., Захарова Е.Н., Гинис Л.А.* Когнитивный анализ и моделирование устойчивого развития социально-экономических систем / Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2005.
2. *Есекина Б.К.* Устойчивое развитие экономической системы в условиях глобализации. Алматы, 2004.
3. Интернет-портал Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru.
4. *Крянев А.В., Матохин В.В., Харитонов В.В.* Энтропия и устойчивость экономических систем // Научная сессия МИФИ-2007. Т. 13. С. 22–23.
5. *Луценко Е.В., Лойко В.И.,* Семантические информационные модели управления агропромышленным комплексом : Монография. Краснодар: КубГАУ. 2005.
6. *Лябах Н.Н., Лябах Анж.Н.* Нетрадиционные страницы менеджмента. Ростов н/Д: БАРО-ПРЕСС, 2002.
7. *Терехов Л.Л.* Кибернетика для экономистов. М.: Финансы и статистика, 1983.
8. *Чефранов С.Г., Алексеев А.В., Цыгикало В.С.* Устойчивость функционирования региональной экономики: понятие, сущность, критерии / Майкоп: МГТУ, 2004.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Н.Т. САРКАРОВ
Дагестанский государственный университет

В статье ставится важный вопрос о необходимости проведения мероприятий по предстоящей модернизации российской экономики одновременно с преодолением последствий сегодняшнего финансово-экономического кризиса в регионах. На примере регионов, входящих в Южный федеральный округ, показана важность налаживания притока инвестиций как из внутренних, так и зарубежных источников, для обеспечения модернизации как производственного потенциала, так и социальной сферы регионов Юга России. Все это будет способствовать обеспечению устойчивого экономического роста на региональном уровне.

Ключевые слова: регионы; федеральный округ России; инвестиции; инвестиционная деятельность; модернизация экономики; устойчивое экономическое развитие

Коды классификатора JEL: R11, R51.

Предстоящая модернизация российской экономики предполагает сложные процессы на всех уровнях хозяйствования, в частности, связанные с переходом к преимущественно инновационному типу развития. В условиях федеративного государства особо важным представляется уровень региона. Если же говорить о входящих в Южный федеральный округ субъектах федерации, то их устойчивое социально-экономическое развитие на инновационной основе представляет собой важнейший фактор благополучия всей России ввиду особого геостратегического положения большинства регионов, входящих в этот округ.

Модернизация экономик регионов должна идти параллельно с преодолением кризиса в российских регионах, в том числе в регионах ЮФО, которое, в свою очередь, должно идти параллельно кардинальному изменению структуры их экономики посредством внедрения инновационной составляющей. Такая составляющая, по мнению автора, должна выражаться в:

— использовании передовых (инновационных) идей в регулировании экономических процессов;
— создании и внедрении (использовали) новой техники и технологий в производстве товаров;
— модернизации сферы услуг, включая социальную сферу.

Следует отметить, что товары и услуги соответствующей конкурентоспособности и качества смогут обеспечить существенное изменение структуры экспорта и его долгосрочное воздействие на социально-экономическую жизнь регионов и их устойчивое развитие.

Пока же основные фонды в экономике регионов ЮФО росли ежегодно с 1999 года. Однако динамика удельного веса ЮФО в общероссийском аналоге имела неустойчивый характер, и последние годы доля ЮФО в этом показателе снижалась (8,8% в 2007 г.). Уровень износа основных фондов в экономике ЮФО, как и по всей стране, имеет тенденцию к снижению с 2004 года. ЮФО по этому показателю занимает третье место среди федеральных округов, после Уральского и Приволжского округов. На начало 2008 г. уровень износа основных фондов в экономике РФ составил 43,8%, в Уральском федеральном округе – 53,7%, Приволжском – 49,5%, Южном – 42,6%.

Объем производства промышленной продукции в ЮФО постоянно рос с 1999 г. Вместе с тем динамика удельного веса ЮФО в общероссийском показателе имеет неустойчивый характер. В 2007 г. удельный вес ЮФО в общероссийском показателе составлял 6,8%, а у всех национальных республик в составе округа значение этого показателя было намного ниже предела статистической погрешности. Это свидетельствует пока еще о слабом развитии промышленности на Юге России. По объему промышленной продукции ЮФО занимает лишь предпоследнее место среди всех округов, последнее место занимает Дальневосточный федеральный округ.

Сложившаяся ситуация ставит вопрос о настоятельной необходимости коренной модернизации производственно-технического парка в регионах ЮФО на новой основе. В то же время в ходе осуществления модернизации в экономике регионов ЮФО необходима продуманная политика по использованию уже имеющегося производственного потенциала. Так, по мнению автора, следует одновременно проводить реструктурирование имеющихся предприятий машиностроительной промышленности, нефтепереработки, химии и нефтехимии (особенно в Республике Дагестан и Чеченской Республике), а также металлургии и способствовать созданию подобных же современных предприятий в тех регионах округа, где до сих пор крайне слабо представлена промышленность, с учетом их ресурсного потенциала. После реструктуризации и модернизации, с переходом на передовые технологии, предприятия промышленности способны стать флагманами экономического развития округа наряду с такими отраслями, как сельское хозяйство и строительство.

В отраслях сельского хозяйства и стройиндустрии также произойдет реструктуризация и модернизация с переходом на инновационные технологии. Все эти меры позволят базовым отраслям экономики регионов округа полноценно и на конкурентных началах интегрироваться не только в единое экономическое пространство страны, но и в мирохозяйственные процессы. В результате возможно достичь значительного роста экспорта продукции, производимой на территориях округа, в страны СНГ и дальнего зарубежья.

В перспективе, при последовательном усилении государственной поддержки внешнеэкономической деятельности, важным направлением в структуре базовых отраслей экономик практически всех регионов ЮФО округа станет сфера услуг в широком смысле, включая туристско-рекреационную отрасль.

© Саркаров Н. Т., 2009

По нашему мнению, следует подумать о Южном федеральном округе как системе ***инновационных кластеров.*** Природно-климатические условия большинства регионов Юга России наряду с наличием избыточных и одновременно достаточно квалифицированных и подготовленных трудовых ресурсов могут быть использованы для создания научно-образовательных кластеров с прилагающимися производствами на инновационной основе. Это может рассматриваться в качестве наиболее благоприятного пространства для размещения соответствующих производств в целях снижения энергетических (и других) затрат в себестоимости продукции и, тем самым, увеличения конкурентных преимуществ во внешнеэкономической деятельности.

Необходимо отметить, что все указанные мероприятия требуют значительных капиталовложений, а потому могут быть осуществлены, наряду с непосредственной помощью со стороны федерального центра, при поступлении значительных частных инвестиций в наиболее перспективные отрасли экономики конкретных регионов ЮФО. Следует помнить, что масштабное инвестирование, в том числе иностранное, служит решению задач долгосрочного социально-экономического развития регионов, и всестороннего подъема и совершенствования качества жизни проживающего в них населения. К таким задачам, в частности, относятся:

- достижение высокого уровня развития общего хозяйственного потенциала региона в интересах всестороннего социально-экономического развития данного региона как территории, а также проживающего на ней населения;
- поиск и использование внутренних резервов экономического роста, обеспечивающих устойчивое социально-экономическое развитие хозяйственного и прежде всего – промышленного комплекса региона при особом внимании к социальной составляющей такого развития;
- создание оптимальных организационно-экономических условий для наиболее рационального и эффективного использования имеющихся в регионе научных, производственных, финансовых, кадровых, информационных и других ресурсов;
- организация всесторонней поддержки инвестиционных проектов, способствующих, в первую очередь, формированию благоприятного социального климата на территории региона, рациональному использованию факторов производства, снижению трудо-, материало- и энергоемкости производства, прежде всего в отраслях и предприятиях обрабатывающей промышленности.

Для интенсификации притока иностранных инвестиций в экономику российских регионов необходимо изменение структуры самих инвестиционных потоков на основе ресурсно-инновационной модели развития с активным участием государства (развитие высоких технологий добывающих отраслей; модернизация производства; диверсификация уже имеющихся технологий), а также максимальное использование сферы традиционных для данного региона производств и видов деятельности.

Пока же участие иностранных инвестиций в развитии экономик регионов ЮФО почти незаметно. В экономики Республики Ингушетия и Чеченской Республики в исследуемый период иностранные инвестиции вообще не поступали. В экономики остальных национальных республик в составе ЮФО иностранные инвестиции за эти годы поступали нединамично и крайне мало. Так, в экономику Республики Дагестан после длительного перерыва, поступление инвестиций было отмечено лишь в 2007, последнем предкризисном году.

В числе основных причин такого положения дел в этой сфере, безусловно, является расхожее мнение о Северном Кавказе как о ***высокорисковой зоне,*** созданное не без участия ангажированных средств массовой информации и вследствие крайне слабого участия федерального центра в имиджевой поддержке развитию расположенных здесь регионов. В то же время целевые иностранные инвестиции в экономику в исследуемом периоде заметно выросли в Ростовской области, Краснодарском и Ставропольском краях и Волгоградской области, но по абсолютному объему они остаются значительно ниже оптимального уровня с учетом опыта успешных аналогов. Динамика иностранных инвестиций в экономику Астраханской области имела неустойчивый характер в данный период, и количественные объемы их поступления в этот регион существенно ниже оптимального уровня. Различия между регионами, входящими в состав ЮФО, по этому показателю на душу населения существенные, особенно между национальными республиками и остальными регионами.

Общий приток прямых иностранных инвестиций в экономику территорий, входящих в состав ЮФО, в 2000-2007 гг. составил 5 707 441 тыс. долларов США, большая часть этой суммы приходилась на Краснодарский край, Ростовскую и Волгоградскую области, их доля в общей сумме составляет 91,0%. Доля национальных республик в общей сумме иностранных инвестиций за этот период составила всего 0,3%. (см. табл. 1).

Из основе сказанного выше можно сделать следующие выводы:

— Необходимо разработать и проводить продуманную политику по созданию благоприятного инвестиционного, в том числе информационного, климата на Юге России. При этом для национальных республик в составе ЮФО необходимо разработать особые меры, призванные реально улучшить ситуацию с иностранными инвестициями в их экономиках и выровнять уровни этого показателя со средним показателем по ЮФО.

— Федеральному центру необходимо обеспечить на всех территориях ЮФО равные институциональные условия для прихода иностранных инвестиций в их экономику.

— На уровне ЮФО совместно с регионами необходимо разработать единую систему для привлечения иностранных инвестиций в экономику всех территорий, прежде всего в сектор услуг с учетом природно-климатических условий Юга России и опыта успешных аналогов из мировой практики.

Кроме того, необходимо заботиться об улучшении благоприятного ***предпринимательского климата***. Мы считаем возможным выделить следующие составляющие, содействующие, при наличии прочих благоприятных условий в национальной экономике в целом, повышению активности в области внешнеэкономической деятельности в регионах. Это:

- повышение уровня внутрирегиональной (в дополнение к общероссийской) политической стабильности;
- снижение степени криминальной активности в регионе;
- защищенность прав собственности (включая не только права на получение компенсации собственником,

в том числе иностранным инвестором, в случае национализации, реквизиции или конфискации их имущества, что обеспечивается общефедеральным законодательством, но и обеспечение возврата имущества, остающегося после прекращении деятельности иностранного инвестора, и т. д.);

- обеспечение стабильности регионального законодательства, касающегося конкретных условий проведения внешнеэкономических операций;
- динамику и особенности проведения рыночных преобразований (включая особенности социальной политики и динамику изменения уровня жизни населения);
- изменения политико-экономической ситуации в регионах, динамику производства валового регионального продукта (ВРП), преодоление кризисных явлений в основных отраслях экономики региона;
- особенности региональной экономической политики, в том числе наличие и эффективность действия регионального законодательства в области ведения внешнеэкономической деятельности.

Таблица 1

Иностранные инвестиции в экономику территорий ЮФО (тыс. долларов США)

Регион	1996	2000	2004	2007	Место, занимаемое в ЮФО 2007	Поступило инвестиций (относительно среднего уровня РФ) 2007
	Поступило инвестиций – всего	Поступило инвестиций — всего	Поступило инвестиций – всего	Поступило инвестиций — всего		
ЮФО	115 613	1 245 836	688 688	2 166 36		1,8
Республика Адыгея	48	719	3144	8 363	7	0,0
Республика Дагестан	62	-	-	2 938	8	0,0
Республика Ингушетия	-		-	-	-	0,0
Кабардино-Балкарская Республика		-				
Республика Калмыкия	285	244	-	-	-	0,0
Карачаево-Черкесская Республика	-		-	-	-	0,0
Республика Северная Осетия – Алания	30	-	-	-	-	0,0
Чеченская Республика		65				
Краснодарский край	-	-	14575	52 217	5	0,0
Ставропольский край	-	979545	-	-	-	0,0
Астраханская область	24252	34216	275161	714 464	2	0,6
Волгоградская область	25019	420	10404	295 142	3	0,2
Ростовская область	1853	139538	40255	41 564	6	0,0
	37297	91089	82139	184 266	4	0,1
	26767		263010	867 413	1	0,7

РОЛЬ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ БАНКОВ И ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ ГРУПП

О.Ю. СВИРИДОВ

Южный федеральный университет,
кандидат экономических наук, доцент
кафедра «Финансы и кредит»

Настоящая статья посвящена выявлению основных противоречий антикризисной денежно-кредитной политики. Главным направлением антикризисных мер является механизм докапитализации банков с помощью государственных долговых инструментов; у собственников банка будет опцион на право в течение пяти лет провести обратный выкуп своих привилегированных акций.

Ключевые слова: рекапитализация финансовых институтов; докапитализация финансовых институтов; государственные долговые инструменты; глобальный рынок финансовых услуг; интегрированные финансовые группы; кризис ликвидности; кризис доверия; институциональная структура финансового рынка.

Код классификатора JEL: R11, R51.

Набор антикризисных мер и инструментов у развитых стран и стран догоняющего развития различен вследствие разного понимания сущности кризиса. В России его глобальный финансовый кризис рассматривают как кризис ликвидности, хотя эта острая проблема для банковской системы уже снята. Западные правительства определяют сложившуюся ситуацию в первую очередь как кризис доверия.

Меры государственной поддержки, которые применяются в мире, можно разделить на четыре основные группы: обеспечение правительственных гарантий по долгам банков; рекапитализация финансовых институтов; скупка проблемных активов; стимулирование экономического спроса.

Институциональная структура финансового рынка представлена интегрированной совокупностью взаимодействующих экономических агентов, выступающих профессиональными участниками рынков финансово-кредитных услуг (банки), страховых услуг (страховые компании, финансовые корпорации), фондовой биржи (управляющие компании), а также фирм, предприятий, бизнес-групп, через которые осуществляется движение денежных капиталов. Основой финансовых потоков на рынке являются институциональные параметры и закономерности кругооборота функционирующего капитала, определяющие спрос и предложение на денежные ресурсы.

Замедление движения финансового капитала вызывает кризисы, а бездействие капитала противоречит его природе, институциональной структуре финансового рынка и законам рыночной экономики. Финансовый рынок разрешает это противоречие, вовлекая временно свободные денежные средства в кругооборот капитала на основе согласования интересов институциональных инвесторов и других участников сделок.

В современной науке существующие школы не могут претендовать на универсальность и монопольное обладание истиной, и монетаристская концепция не стала исключением из этого правила [1]. Для выявления логических разрывов в механизме трансформации хозяйственных систем потребовалось синергетическое объединение различных методологических концепций на стыке неоклассической экономики, финансовой и институциональной теории развития финансовых институтов как операторов системных, предпринимательских, информационных и рыночных рисков.

Либерализация финансовых отношений способствовала усилению связи валютного рынка с другими сегментами финансового рынка при производстве финансово-кредитных, фондовых, лизинговых и страховых операций и осуществлении международных расчетов в иностранных валютах. В целях эффективного управления и контроля над рисками в процессе проведения этих операций в крупных транснациональных банках используется концепция формирования «единого валютного зала» в целях снижения рисков и формирования механизма координации поведения экономических агентов.

В глобальном финансовом пространстве доминирует финансово-кредитный, а не биржевой валютный рынок; соответственно, транснациональные банки выступают ведущими игроками глобального рынка финансовых услуг, изменяя институциональную модель поведения национальных финансово-кредитных институтов в своих интересах. На основании этого можно прогнозировать, что стратегия развития российского финансового рынка будет направлена на развитие банковского валютного рынка и фондовой биржи, занимающейся сделками только с ценными бумагами.

Производство финансовых услуг в глобальной экономике ориентируется преимущественно на удовлетворение не текущих, а перспективных потребностей. Важным источником добавленной стоимости сегодня становится применение знаний не только к сырью и материалам, но и к финансовым инструментам, к информационным ресурсам, формирующим базы данных для операторов финансового рынка. Рост значения нематериальных активов в конкурентоспособности банков можно рассматривать как результат развития нематериальных форм производительной деятельности, в которой объектом переработки становятся все в большей степени нематериальные биты финансовой информации.

Трансформация финансового рынка в условиях кризиса осуществляется по двум направления. С одной стороны, происходит поиск новых подходов и концепций в собственных границах (эволюционная парадигма, новая экономика, информационная экономика, финансовая экономика и т.п.), что имеет ограниченный, локальный характер, с другой — рыночная парадигма обогащается, получает новое развитие и более широкое измерение в границах финансовой глобализации, определяемое понятием сети.

Высокий уровень капитализации позволяет интегрированным финансовым группам и банкам реализовывать стратегию оптимальных издержек. Стратегия оптимальных издержек позволяет максимизировать свои конкурентные преимущества и уменьшить конкурентные риски. Данный тип стратегии особенно привлекателен для российских банков, поскольку предоставляет возможность сочетания позитивных сторон остальных базовых стратегий.

При выборе конкурентной стратегии учитываются: структура отрасли, в которой действует банк или интегрированная финансовая группа; позиция, которую банк занимает на рынке; качество системы управления рисками; уровень развития информатизации бизнес-процессов, качество информационного капитала, наличие «плохих активов»,

© Свиридов О. Ю., 2009

уровень капитализации финансового института. С началом кризиса проблема «плохих долгов» распространилась по всему банковскому сектору, негативно влияя на репутационные риски участников рынка финансово-кредитных услуг. Естественно полагать в такой ситуации, что мониторинг качества кредитного портфеля коммерческих банков является одним из основных приоритетов Банка России.

Официальная статистика зафиксировала 10–30% помесячный рост просроченной задолженности на протяжении полугода, сегодня «плохие долги» составляют примерно 4% от кредитов компаниям и 7% от кредитов частным лицам. Динамика негативная, но абсолютные значения приемлемые [2].

На 1 апреля 2009 г. банки реструктурировали около 20% своих кредитных портфелей, среди этих сделок большая часть — реструктуризация проблемных долгов, часть сделок — это схемы с «мертвыми заемщиками». Отсутствие точных данных относительно размера просроченной задолженности ставит под сомнение адекватность контроля со стороны Центробанка, потому что либо долг обслуживается, либо нет.

Например, Первое коллекторское бюро (ПКБ) собирается выпускать облигации на 6 млрд руб. с купоном в 16,5%. Продать бумаги по таким ставкам крайне затруднительно, но бюро и не собирается этого делать — за свои облигации оно купит «плохие долги» банков-партнеров. Как будут оценены эти «плохие долги», прогнозировать сложно, в связи с тем, что сложно определить, как будет структурирована сделка; если долги будут оценены справедливо, то регулирование будет эффективным.

Не существует видимых причин, по которым банки не могут обменять проблемные кредиты по номиналу на облигации карманной компании. Вместо «плохих кредитов», по которым надо создавать резервы на возможные потери, а, значит, отдавать столь нужные сейчас деньги, на балансе банков появятся сверхнадежные ценные бумаги, по которым не будет торгов целый год, поэтому цена все время будет равна 100%.

Аналогичная ситуация может возникнуть с закрытыми ПИФами. Банк покупает на 100 руб. паи этого ПИФа, а фонд, в свою очередь, за эти деньги выкупает у банка «плохие долги» по номиналу на 100 руб. В итоге баланс будет расчищен, убытки не зафиксированы, а у банка на руках ликвидная бумага, которая еще и на бирже будет котироваться.

Поскольку никакого контроля над операциями коллекторских агентств или закрытых ПИФов сегодня не существует, то эти агенты могут делать с долгами что угодно, в том числе и держать их, не списывая. Банк России не в состоянии контролировать подобные схемы. Известно, что 10 лет назад балансы банков выглядели прекрасно, но они лопались один за другим.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в начале июня 2009 г. сообщило, что готово выкупать у банков кредиты, выданные не по стандартам агентства; речь идет о пулах закладных от 1 млрд руб. и не менее 1000 шт. Приобретаться будут только рублевые кредиты, где доход заемщика подтвержден справкой 2-НДФЛ, доля дохода заемщика, направляемого на погашение ипотеки, составляет не более 45%, ставка по кредиту – фиксированная. Кредит мог быть выдан банком при доле средств заемщика от 10%, но на момент продажи АИЖК доля выплаченных заемщиком средств должна составлять не менее 30%, а в случае если ипотека на дом — то 40%.

АИЖК сохранит за собой право обратной продажи дефолтных закладных в течение года и трех лет, если закладная была куплена банком у другого партнера. АИЖК даст возможность банкам, работавшим с другими партнерами, продать кредиты и возобновить ипотечное кредитование на полученные средства. Оценить сумму средств, которые потратит на эту программу АИЖК, пока не известно. Бизнес-план на второе полугодие будет утвержден в конце июня. Переговоры с банками ведутся давно, за пять месяцев 2009 г. АИЖК купило 10 259 закладных на 11 млрд руб [3]. Цена выкупа закладных будет договорная, но скорее всего с дисконтом. Возможна также привязка условий рефинансирования к объемам выдачи новых ипотечных кредитов.

Кризис показал, что каким бы прибыльным и успешным ни было отдельное направление бизнеса, концентрация усилий только на одном виде деятельности не может создать условий для устойчивого функционирования крупного финансового учреждения. Во времена экономического спада опасно игнорировать стратегический риск повышенной концентрации бизнеса, так как в условиях кризиса не существует какого-то одного направления бизнеса или клиентского сегмента, которые гарантировали бы стопроцентную уверенность в успехе. Можно привести в качестве примеров много финансовых учреждений, которые столкнулись с проблемами во время кризиса из-за того, что не уделяли необходимого внимания данному риску. Рассмотрим несколько самых известных примеров.

Некоторые крупные западные инвестиционные банки получали более 60% своего дохода от операций с финансовыми инструментами, осуществляемых с использованием собственных средств, что в большой степени характерно для хедж-фондов, чем для банков. Такая практика создала высочайшую зависимость от фактической стоимости финансовых инструментов, держателями которых являлись банки. В сочетании с очень высоким соотношением заемных и собственных средств это стало одной из основных причин краха американской модели инвестиционной банковской деятельности.

История крупных российских инвестиционных банков, несмотря на все отличия от американской модели, свидетельствует о том, что отсутствие сегментной диверсификации породило проблемы и для этого сектора. Деятельность российских инвестиционных банков сильно зависела от западных институциональных инвесторов, которые вкладывали средства в российские акции и другие категории активов. Как только западные фонды ушли из России, эти банки оказались в трудном положении и стали искать альтернативные источники дохода.

Среди коммерческих банков жертвами кризиса стали те, которые вели недиверсифицированную деятельность, специализируясь на ипотечном кредитовании. В результате кредитного кризиса и кризиса ликвидности используемые ими модели фондирования на рынках капитала перестали соответствовать современным условиям, что привело к банкротствам и национализации ряда американских и британских банков.

Чтобы быть конкурентоспособным, банку необходимо добиться правильного соотношения между доходом, который оно получает от предоставления кредитов или инвестиций, и доходом в виде вознаграждения за предоставляемые им услуги. Для управления конкурентоспособностью сегменты, в которых генерируются соответствующие виды доходов, также должны быть диверсифицированы. Доходы, получаемые банками, подвержены риску возможной потери. Это доходы, связанные с финансовым и/или кредитным риском (процентный доход). Понятие процентного дохода охватывает все операции, при которых банк получает доход в обмен на подверженность конкретному риску. Под это определение подпадают следующие операции: розничное кредитование, финансирование проектов и торговых операций и даже инвестиции в конкретные финансовые инструменты.

Другим видом дохода, получаемого инвестиционными и коммерческими банками, является доход от операций, которые относятся к непроцентным доходам. Непроцентный доход получают в виде вознаграждения за обслуживание счетов, платежей по операциям с кредитными карточками, платежей через Интернет, комиссионных за брокерские операции и др.

Для реализации конкурентных преимуществ важно сохранить правильное соотношение между процентным и непроцентным доходом и диверсифицировать типы дохода по клиентским сегментам. Наличие диверсифицированной бизнес-модели обеспечивает финансовым группам реализацию конкурентных преимуществ, следовательно, позволяет сохранить устойчивость.

Финансовый бизнес, в основе которого лежит доход от операций, является менее капиталоемким по сравнению с бизнесом, в основе которого лежит процентный доход. Диверсификация по видам получаемого дохода и клиентским сегментам, несмотря на указанные сложности, вероятно, является одним из лучших инструментов в борьбе с экономическим спадом.

Следует отметить, что диверсификация не может полностью защитить финансовое учреждение в случае длительной экономической депрессии; более диверсифицированные из таких учреждений находятся в лучшей конкурентоустойчивой позиции, чтобы пережить риски, вызванные кризисом.

Среди проблем, возникших в связи с кризисом, наиболее сложной проблемой является проблема неравных условий конкуренции в банковском секторе. В начале кризиса многие клиенты стали переводить свои средства в крупнейшие банки, когда власти заявили о поддержке системообразующих банков. Такая финансовая политика не способствует созданию равных условий конкуренции. Формирование такой антикризисной стратегии — концептуальная ошибка. Для развития конкурентного рынка в России должны быть как крупные банки для финансирования больших инфраструктурных проектов, так и средние и малые региональные банки, которые выполняют важнейшую задачу по кредитованию бизнеса в регионах.

Неравные условия конкуренции также демонстрирует установление минимального размера капитала в сумме 3,5 млрд руб. при выделении субординированных кредитов. Их выделение — это форма повышения капитализации банков. Правительство приняло решение об обмене облигаций на доли в капитале кредитных организаций. Представляется, что это решение должно распространяться на все российские банки, а не только на крупнейшие.

В условиях кризиса очень трудно найти ресурсы для повышения капитализации кредитных организаций, ежемесячно прекращают деятельность 20–25 банковских филиалов, что приводит к уменьшению доступности финансовых услуг. Необходимо избежать создания неравных условий конкуренции. Ставка только на крупные банки ошибочна. Следует по-разному регулировать деятельность крупных, малых и средних региональных банков, для чего нужна соответствующая законодательная база.

Для решения проблемы «плохих» долгов необходимо создать фонд стрессовых активов на условиях соинвестирования, где главную роль должны играть частные инвесторы. Можно объявить конкурс, предложив соответствующие варианты решения, ведь такой фонд необходим для того, чтобы разгрузить балансы банков. Иначе говорить об активизации кредитования реального сектора, к чему призывает правительство, практически невозможно, особенно в сфере ипотечного кредитования.

ЦБ РФ подготовил комплекс мер по поддержке банковского сектора. В частности, расширяются механизмы рефинансирования банков. Банк России скоро начнет предоставлять банкам средства под залог золота, а также под залог портфелей розничных кредитов и кредитов малому бизнесу. До сих пор получить финансирование в ЦБ РФ под залог розничных кредитов было невозможно. Указание 312-У, регламентирующее получение кредитов под залог нерыночных активов (векселя, поручительства, права требования по кредитам), позволяет банкам рефинансировать лишь кредиты юридических лиц. Из розничных кредитов банки смогут заложить ипотеку, в скором времени ЦБ РФ будет предоставлять рефинансирование под это обеспечение (закладные при этом будут храниться в депозитариях ВТБ и Газпромбанка).

Банк России рассмотрел вопрос соответствия быстро ухудшающихся показателей деятельности кредитных организаций требованиям системы страхования вкладов (ССВ). Возможны два варианта развития событий — либо введение моратория на санкции к банкам за нарушение требований для участия в ССВ, либо отказ от специализированного надзора за банками, входящими в эту систему, и переход к менее жесткой оценке устойчивости банков на единых для всех критериях. В случае реализации какого-либо из вариантов для банков исчезнет риск исключения из системы страхования вкладов из-за низкой оценки капитала, активов, доходности, ликвидности или качества корпоративного управления.

Экономический кризис обостряет одно из основных противоречий денежно-кредитной политики. У Банка России всегда есть выбор: девальвировать рубль, обеспечив задел для ценовой конкурентоспособности отечественного производителя с импортом, либо надеяться на снижение инфляции и процентных ставок. Главным направлением антикризисных мер является механизм докапитализации банков с помощью государственных долговых инструментов. Привилегированные акции банков выкупит Минфин, оплачивая их облигациями федерального займа (ОФЗ). Под их залог банк сможет получить рефинансирование в ЦБ РФ. Размещаемые таким образом акции не дадут государству права голоса, но позволят вводить своих представителей в Совет директоров банка для обеспечения транспарентной информации о его деятельности. У собственников банка будет опцион на право в течение пяти лет провести обратный выкуп своих привилегированных акций.

В случае получения инвестиционного дохода банк — эмитент привилегированных акций будет обязан выплачивать государству дивиденды, чиновники получат право голоса и возможность влиять на принятие решений на собрании акционеров. Сейчас доля привилегированных акций в уставном капитале банков, согласно Закону «Об акционерных обществах», не должна превышать 25%. ЦБ РФ предлагает разрешить банкам выпускать привилегированные акции в объеме 50% от уставного капитала.

Смягчение норм резервирования по кредитам, вступившее в действие с этого года, позволило увеличить объем реструктурированных кредитов на 20–30%, Банк России установил, что кредиты физическим лицам, по которым просрочка не превышает 60 дней, а юридическим лицам — 30 дней, не требуют создания дополнительных резервов. Реструктурированные кредиты Банк России перестал считать «плохими». Несмотря на смягчение нормативов, резервы банков увеличиваются быстрыми темпами, что уже повлияло на их прибыльность и достаточность капитала. В связи с этим Центробанк может ввести мораторий на некоторые требования к участникам ССВ на 1,5–2 года или унифицировать ее требования с требованиями ЦБ РФ.

Правительством России внесены поправки к Закону о поддержке банковской системы, меняющие условия предоставления банкам субординированных кредитов. Ставка, под которую коммерческие банки получают кредиты в ВЭБе, увеличится с 8 до 9,5% годовых, а ВЭБ будет получать эти деньги под 8,5, а не под 7% годовых. Государство и акционеры банков станут предоставлять средства на докапитализацию в соотношении 3:1, а не 1:1, как в настоящее время. Новые условия будут касаться повторно выдаваемых кредитов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Stiglitz J.E.* More instruments and broader goals; Moving toward the Post-Washington consensus // Wider Annual Lectures // UN Univ. 1997. Vol. 2. May. P. 126.
2. *Панов А.* Финансовый фронт: Плохие долги // Ведомости. 2009 № 106 (2376) С. 2 http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/06/11/199953.
3. *Хуторных Е.* Оптовый скупщик // Ведомости. 2009. № 107 (2377) С. 3.

МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С СУБЪЕКТАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА: ОПЫТ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Н.Н. ЕВЧЕНКО
Южный федеральный университет, Северо-Кавказский НИИ
экономических и социальных проблем,
старший научный сотрудник, кандидат экономических наук,
e-mail: natayevch@aaanet.ru

Авторская методика подготовки Областной целевой программы поддержки экспорта Ростовской области на 2007–2008 гг. включала масштабное экономико-социологическое исследование проблем экспортеров, обеспечивающих 75% экспортных поставок области. Результаты позволили: оценить отношение экспортеров к механизмам господдержки; выявить ключевые проблемы и предложить их решение в областной программе; разработать эффективные меры господдержки для регионального уровня управления. Проведение экономико-социологических исследований следует принять в качестве обязательного элемента при разработке целевых программ субъектов РФ.

Ключевые слова: экономико-социологическое исследование; государственная поддержка экспорта; региональная поддержка экспорта; региональные экспортеры; анкетирование экспортеров; субъекты внешнеэкономического комплекса региона.

Коды классификатора JEL: R11, R12.

Влияние мирового финансово-экономического кризиса для России выразилось в признании того, что ослабление регуляторных функций уровня включенности экономики государства в мировую экономику, сверхзависимость от внешних финансовых заимствований и конъюнктуры мировых товарно-сырьевых рынков выступают элементами, ведущими к потенциальной нестабильности национальной экономической системы. Кризисные явления и необходимость адекватной реакции на них стимулировали анализ причин возникших проблем, в качестве одной из которых признана монопродуктовость российского экспорта, преобладание в нем сырьевых и товаров с низкой добавленной стоимостью, значительный уровень влияния конъюнктуры мировых рынков на бюджетную систему государства. Зависимость от внешних рынков проявляется в принципах формирования федерального бюджета, его структуре (сверхвысокой доле доходов от внешнеэкономической деятельности — более 50%), что актуализирует поиск инструментов и механизмов управления, способных генерировать инновационно-модернизационное движение национальной экономики и содействовать выходу из кризиса.

Среди возможных элементов модернизации экономической системы, придающих импульс экономическому росту, выделяются механизмы включения регионов России во внешнеэкономические и торговые связи, создание условий расширения экспорта готовой продукции и роста числа предприятий-экспортеров. В экономической литературе представлено незначительное число исследований проблем участников ВЭД России в регионах в целом и экспортеров, в частности. Известно об опросе экспортеров России, проведенном МЭРТ РФ на национальном сайте поддержки экспорта в 2007 г. [4]. Мнение участников по одному из вопросов озвучено 12 октября 2007 г. на расширенном совещании Минэкономразвития России по проблемам государственного содействия экспорту в г. Екатеринбурге: «достаточно остро стоит вопрос о выстраивании взаимодействия «центр — регион — предприятие» в развитии экспорта. *Анкетирование предприятий-экспортеров в 71 субъекте Российской Федерации, проведенное Минэкономразвития России, выявило, что 58% респондентов указали на отсутствие внимания региональных властей к проблемам экспорта*» [9].

Отдельные аспекты деятельности российских экспортеров отражены в исследованиях, базирующихся на отраслевой структуре, либо выделении мнения *группы предприятий-экспортеров* при изучении проблем конкурентоспособности, государственной поддержки, перспектив присоединения России к ВТО и др. В 2005–2006 гг. *государственная поддержка экспорта* изучалась в качестве части обследования 1 000 крупных и средних предприятий шести укрупненных отраслей обрабатывающей промышленности России (включая 450 экспортеров) в проекте ГУ-ВШЭ и Всемирного банка «Конкурентоспособность и деловой климат России» [6]. Результаты показали, что поддержку при экспорте получали менее 3% респондентов. Лишь 14% экспортеров не испытывали значимых проблем при поставках продукции, а ключевой проблемой (58% экспортеров) оставался возврат НДС. Даже в «привилегированной» группе госкомпаний и предприятий с госучастием лишь 24% респондентов не испытывали проблем при экспорте, а 46% не смогли вовремя получить возмещение НДС.

Важные аспекты работы с экспортерами затрагиваются и в ходе изучения смежных вопросов экспортной активности предприятий: растущая конкуренция с импортом [5, с. 105–122], взаимосвязь либерализации цен на электроэнергию и экспорта [2], влияние потенциального членства России в ВТО на компании, использующие импортные комплектующие [7]. Влияние присоединения к ВТО на развитие национального экспорта существует в ориентировочных оценках того, сколько Россия теряет из-за антидемпинговых пошлин и других ограничений на экспорт продукции, но подобные оценки подвергаются справедливой критике, поскольку не все антидемпинговые меры будут отменены в связи с членством России в ВТО. Влияние либерализации сектора услуг на развитие промышленности представлено в работах по долгосрочному эффекту развития сектора услуг [8]. Вывод из анализа проведенных исследований сводится к утверждению, что *большинство опрошенных предприятий не ожидает катастрофических последствий от роста конкуренции с импортом и присоединения России к ВТО.*

© Евченко Н. Н., 2009

Исследования дополняются *экспертными опросами*, например, о влиянии торговых и технических барьеров на российский агропродовольственный экспорт [10].

В целом экономико-социологические исследования проблем экспортеров в России ведутся преимущественно на отраслевом уровне, описывая ситуацию, но не содействуя, по большому счету, созданию механизма решения важнейшей народнохозяйственной задачи — стимулированию роста несырьевого экспорта экономики и ликвидации зависимости от экспорта энергоносителей путем взаимодействия «федерация—регион—предприятие». Опыт нескольких российских регионов показал, что адекватной формой создания указанного взаимодействия может выступать разработка региональных целевых программ.

Анализ форм и методов административного управления социально-экономическими процессами свидетельствует о доминировании *программного метода* (федеральные и региональные программы) *по отношению к иным методам управления* (стратегии и концепции, мероприятия и планы). Особенностью разработки и реализации целевых программ не только в Ростовской области, но и подавляющем числе субъектов Федерации, является совмещение и заказчика, и разработчика, и исполнителя программ. В 2001–2008 гг. организациями-разработчиками некоторых областных программ и концепций выступали независимые консультационные либо научные организации. Зарубежная практика подготовки аналогичных программных документов предусматривает привлечение *профессиональных научных и консультационных коллективов,* а обязательным методическим элементом призван выступать учет мнения целевой аудитории. Последующее выполнение программ осуществляется во взаимодействии с организацией-разработчиком и путем привлечения экспертов-мониторов, корректирующих ход выполнения программ и оценивающих степень и скорость достижения задач и целей.

Областная целевая программа поддержки экспорта в Ростовской области на 2007–2008 гг. явилась одной из разработок, подготовленных независимым научным коллективом. В качестве важнейшего механизма формирования структуры программы и блока программных мероприятий разработчиками был избран механизм установления «обратной связи» в форме проведения *экономико-социологических исследований*.

Опрос участников ВЭД Ростовской области проведен автором в феврале 2005 г. в рамках ежегодного совещания [3, с. 45–50] (35 предприятий: 13 крупных (свыше 1000 сотрудников), 8 средних (100–1000) и 14 малых (до 100). О необходимости господдержки экспортеров заявили 94% респондентов: большинство — 54% — ее посчитали «необходимой», а 40% — «необходимой, но в ограниченном виде». В числе *приоритетных направлений господдержки по 5-балльной шкале* лидировали: упрощение таможенных процедур — 4,0; устранение административных барьеров — 3,9; кредитование экспортных операций — 2,8; и защита российских предпринимателей за рубежом — 2,8.

В ходе разработки *Областной целевой программы поддержки экспорта на 2007–2008 гг.* было организовано проведение *масштабного экономико-социологического исследования,* которое включало анкетный опрос 145 предприятий — экспортеров, включая 25 предприятий, входящих в состав холдингов и аффилированных групп. В литературе не сообщается об аналогичных региональных исследованиях, хотя программы развития ВЭД и поддержки экспорта разработаны и выполнены в нескольких субъектах РФ: Свердловская и Ленинградская области, Республика Татарстан.

Состав группы предприятий-респондентов был сформирован по данным Южного таможенного управления ФТС РФ, Управления федеральной налоговой службы России по Ростовской области, Ростовстата, персональных рекомендаций четырех Торгово-промышленных палат области. Число респондентов составляло около 15% от состава экспортеров, однако они обеспечивали более 75% экспорта товаров и услуг области.

Цель исследования заключалась в выявлении мнения региональных предприятий-экспортеров о *необходимости государственной поддержки экспорта, ее приоритетных формах и механизмах*. На вопросы анкеты [1] (около 70) отвечали руководители предприятий, руководители и ведущие сотрудники внешнеэкономических служб и подразделений. Анкетный опрос носил анонимный характер, выполнен профессиональными интервьюерами.

Практически *все участники опроса заявили о необходимости государственной поддержки экспорта*, выделив в качестве приоритетных форм ее *финансовые аспекты*: своевременный возврат НДС (86,1%), что превышает результаты опубликованных в России исследований и свидетельствует об остроте проблемы для области; кредитование экспорта (50,3 %); компенсация части расходов на сертификацию экспортных товаров; возврат части затрат по уплате арендной платы за участие в зарубежных выставках (рис. 1).

Рис. 1. *Необходимость и формы предоставления государственной поддержки экспортерам (допустимы более одного ответа)*

По мнению большинства респондентов, им необходима помощь органов исполнительной власти в продвижении продукции на внешние рынки. 34% ответов (рис. 2) — считают *необходимым создание на региональном уровне специализированного подразделения по работе с экспортерами*. Среди форм поддержки отмечались *информационное обеспечение*, использование современных средств обмена информацией и продвижения товаров на зарубежные рынки (29%), *заключение договоров о сотрудничестве со странами и регионами* (30%), работа через ТПП (24%), а такая привычная форма и распространенная форма как *прием иностранных торговых миссий и делегаций* собрала лишь 14% голосов. Важно подчеркнуть значимость современных средств продвижения товаров: *специализированных баз данных, Интернета*. Следовательно, административная поддержка предприятий должна заключаться в поиске и развитии инновационных механизмов помощи предприятиям не только путем расширения числа выставок, форумов и конференций, но и при помощи современных, высокотехнологичных, инновационных методов, отвечающих глобальным тенденциям и мировой практике. Стратегически важно, что более половины респондентов считают целесообразным *учреждение официальных Представительств Ростовской области в странах* — партнерах для продвижения экспортных товаров (рис. 3), что является обычной и эффективной практикой в субъектах Федерации, активно сотрудничающих с региональными экспортерами (Республика Татарстан, Краснодарский край).

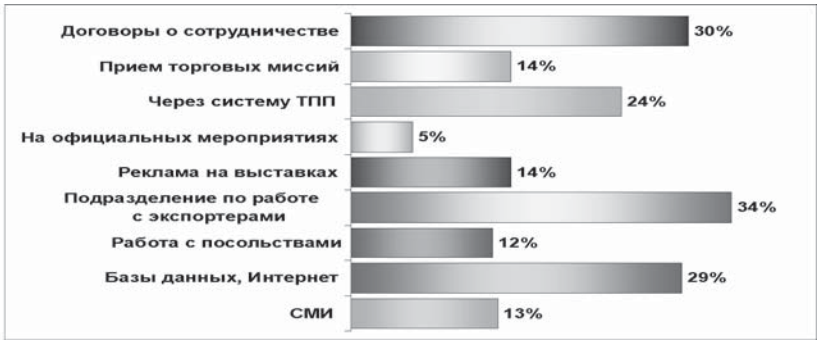


Рис. 2. *Формы и методы государственной поддержки экспортеров в регионе*

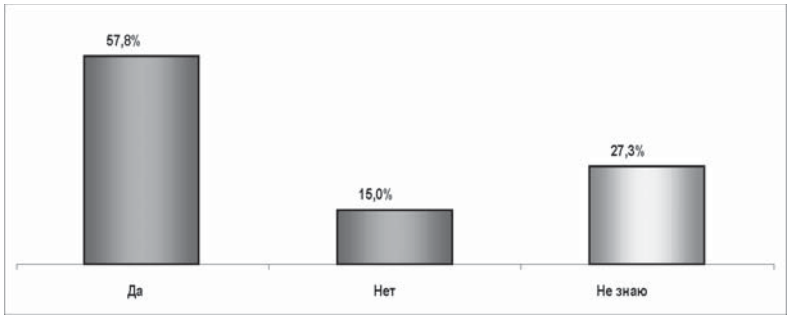


Рис. 3. *Целесообразность учреждения Представительств Ростовской области в 3–5 странах-партнерах для продвижения экспорта*

Среди *факторов, сдерживающих развитие внешнеторговой деятельности предприятий*, большинством участников опроса признаны *неэффективность работы ведомств, бюрократические барьеры* (52,7%), *недостаточное внимание государства* к поддержке экспортеров (38,3%), *неустойчивость экономической ситуации* в стране, замедление темпов роста (33%) — рис. 4.

Рис. 4. *Факторы и условия, сдерживающие развитие деятельности экспортеров, внешние по отношению к экспортерам*

Респонденты оказались достаточно самокритичными при ответе на вопрос *о внутренних причинах, препятствующих эффективной экспортной деятельности предприятия*, указав *недостаточную активность экспортеров* (24,9%) и *отсутствие квалифицированных кадров*: опытных и компетентных специалистов (рис. 5). Следовательно, образовательные учреждения имеют существенный резерв переподготовки специалистов в сфере ВЭД.

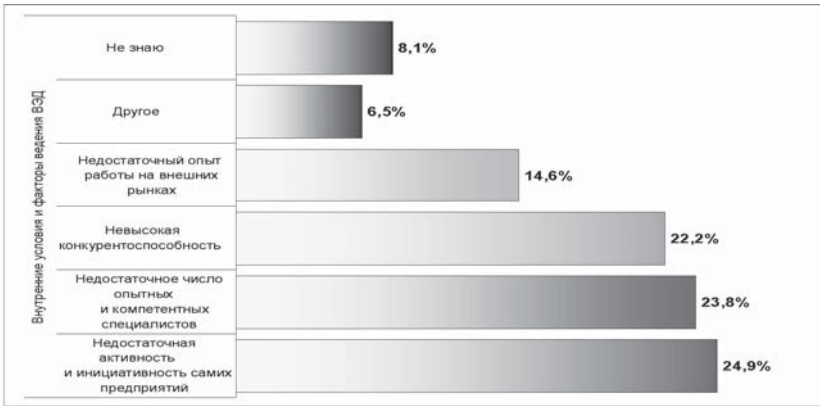


Рис. 5. *Факторы и условия, сдерживающие развитие деятельности экспортеров, внутренние по отношению к экспортерам*

Одной из важнейших задач программы, по нашему мнению, является консолидации экспортеров на региональном уровне, *создание Ассоциации экспортеров Дона* — общественной организации, выступающей от имени экспортеров по защите их интересов: в анкете был представлен соответствующий вопрос и 51,9% ответивших сочли Ассоциацию важным региональным общественным институтом поддержки экспорта (рис. 6).

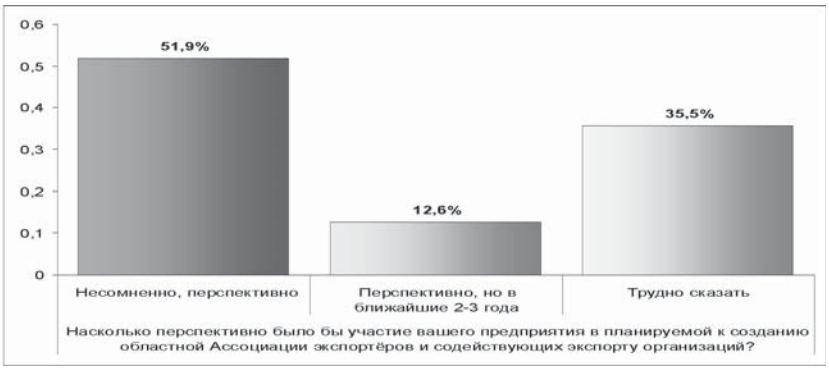


Рис. 6. *Перспективность участия предприятий в областной Ассоциации экспортеров*

Разработчиков программы интересовали и проблемы восприятия экспортерами перспективной, на наш взгляд, *политики перемещения центра тяжести и внимания в работе с экспортерами с федерального на региональный уровень управления*. Необходимо было оценить как степень осведомленности руководителей и специалистов в сфере ВЭД о действующих формах и методах господдержки, так и выявить отношение руководителей и специалистов предприятий к мерам поддержки региональных администраций в диалоге с экспортерами (рис. 7).

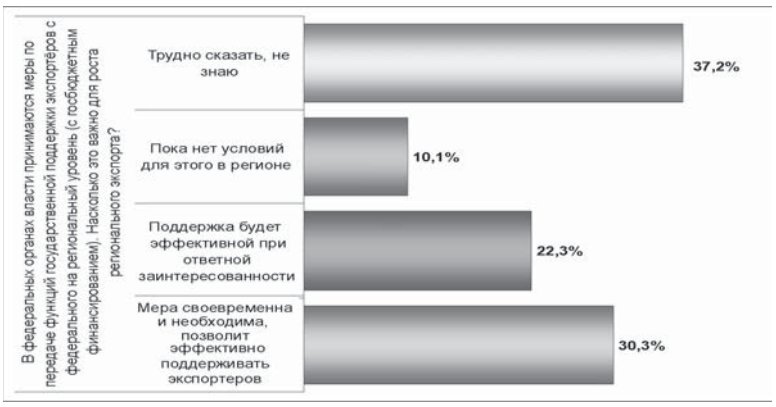


Рис. 7. *Возможность передачи функций государственной поддержки экспортеров с федерального на региональный уровень управления*

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

Ответы респондентов свидетельствуют о преобладании скорее позитивных настроений в перспективе подобной акции (52,6%), чем негативных. Значительная доля специалистов, затруднившихся с ответом (37,2%), свидетельствует о слабой информированности экспортеров о системе государственной поддержки.

Анкеты содержали вопросы о предприятиях-респондентах: числе сотрудников, роли внешней торговли в деятельности, опыте работы на внешних рынках, сертифицировано ли предприятие по международным стандартам качества продукции и услуг, владеют ли на достаточном уровне английским языком специалисты в сфере ВЭД и руководители?

Результаты показали, что в опросе были представлены *все группы экспортеров*, от малых (до 10 человек занятых) до крупных (более 2000) — рис. 8. Максимально представленными группами явились малые предприятия (10–50) — 23,9% и сверхкрупные — более 2000 — 21,2%. Полученные результаты подтверждают вывод о наблюдающейся концентрации экспорта в крупных субъектах внешнеэкономического комплекса либо дочерних структурах, учрежденных ими в форме предприятий малого бизнеса.

Рис. 8. *Среднегодовая численность персонала экспортеров-респондентов*

По *значимости экспорта* в деятельности предприятия выборка распределилась следующим образом: для четверти предприятий экспорт приносит до 10% совокупного дохода, для 30% — от 11 до 30%, и для 12% — 91–100%. Последнюю группу образуют предприятия-посредники, занятые экспортом зерновых культур и металлолома. В целом же у экспортеров Ростовской области доля экспорта в выручке значительна. Респонденты имеют определенный *опыт работы* на мировом рынке: около 40% работают во внешней торговле более 11 лет. Представительной (37%) оказалась и группа предприятий с опытом работы от 5 до 10 лет, т. е. их ВЭД стартовала.

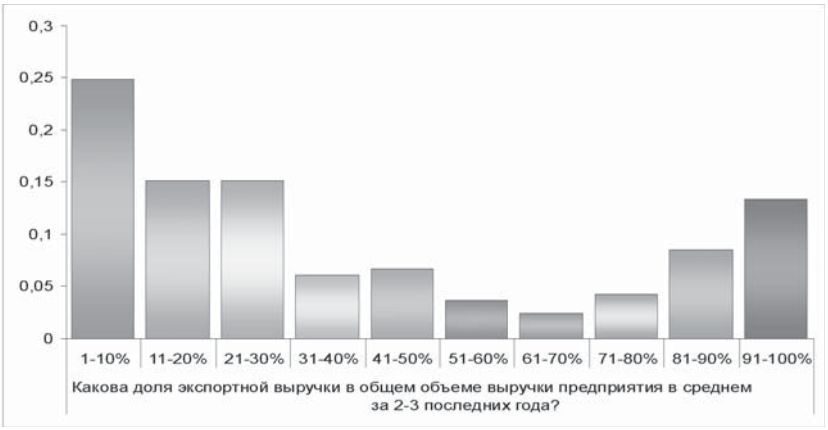


Рис. 9. *Доля экспортной выручки в ее общем объеме в пред— и постдефолтный период (1996–2001 гг.), а девальвация национальной валюты позволила эффективно начать международный бизнес*

Оценка *аттестации предприятий и продукции по системе качества серий ISO-9000* показала наличие сертификатов у менее, чем трети экспортеров (30,9%). Важна административная поддержка усилий предприятий в активном проведении сертификационных процедур, в том числе и путем субсидирования части расходов.

Респонденты оценили личный уровень *владения иностранным языком* (*английским*, по умолчанию, но некоторые владеют немецким, французским, итальянским, испанским языками): среди специалистов ВЭД и руководителей предприятий уровень владения иностранными языками незначителен: 37,2% считают его достаточным для эффективного ведения ВЭД. Более половины (55,2%) не сочли уровень языковой подготовки достаточным. Видимо, в регионе необходимы специальные меры по *повышению уровня языковой подготовки специалистов ВЭД*, например: поддержка компаний, обучающих иностранному языку; налоговое льготирование их деятельности, ведение курсов языка по телевидению.

Таким образом, результаты экономико-социологического исследования позволили: критически оценить отношение экспортеров к ситуации с господдержкой; выявить блок ключевых проблем и задач для областной

целевой программы; предложить наиболее эффективные меры господдержки. Важными стали и сведения об экспортерах, их составе, опыте работы на внешних рынках, «весомости» экспорта для предприятий. Опыт Ростовской области в разработке областной целевой программы поддержки экспорта с проведением экономико-социологических исследований следует оценить как пилотный и принять в качестве обязательного элемента при разработке большинства целевых программ Ростовской области проведение экономико-социологического исследования целевой группы (групп).

ЛИТЕРАТУРА

1. Анкета для проведения опроса составлена автором при участии проф. Ю.С. Колесникова, Л.И. Бойко.
2. Вступление России в ВТО: мнимые и реальные социальные последствия. М., 2004.
3. *Евченко Н.Н.* О региональной программе поддержки внешнеторговой деятельности предприятий Ростовской области // Ростовская область: внешнеэкономическая деятельность в 2004–2005 гг.
4. Специализированный сайт Министерства экономического развития и торговли РФ // www.exportsupport.ru.
5. *Юдаева К.В.* Что ждут от ВТО российские предприятия: результаты опроса. / Глобализация: Россия и ВТО. М.: Изд-во РАГС, 2005. С. 105–122.; Социальные последствия вступления России в ВТО. М., 2003; Отчет о научно-исследовательской и опытно-конструкторской работе: разработка прогнозов социально-экономических последствий вхождения России в ВТО. М., 2002; Народнохозяйственные последствия вступления России в ВТО. 2002. / Нац. Инвестиц. Совет //http://www.wto.ru.
6. *Яковлев А.* Меры государственной поддержки в промышленности: масштабы, адресаты, эффективность (по итогам эмпирического обследования 1000 крупных и средних предприятий)// www.worldbank.org.
7. *Bessonova E., Kozlov K., Yudaeva K.* Trade Liberalization, Foreign Direct Investment, and Productivity of Russian Firms. M., 2003.
8. *Jensen J., Rutherford T., Tarr D.* Economy-wide Effects of Russia's Accession to the WTO. Washington, 2004; Юдаева К., Бессонова Е., Козлов К. и др. Секторальный и региональный анализ последствий вступления России в ВТО: оценка издержек и выгод. М., 2003. (Рабочие материалы. / Моск. Центр Карнеги. № 3).
9. www.donexport.ru.
10. www.icss.ac.ru.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИРМ ЮГА РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Е.В. КЕТОВА
Южный федеральный университет,
аспирант
e-mail: ketova_e@mail.ru

Последствия кризиса для международной конкурентоспособности отечественных фирм оказались даже более острыми, чем для других стран, поэтому необходимо повысить эффективность антикризисной политики, которая должна отвечать задачам стратегического развития России.

Ключевые слова: конкурентоспособность; мировой финансовый кризис; последствия кризиса; антикризисная политика.

Коды классификатора JEL: H77, M16.

Международная конкурентоспособность обусловливает возможность и успешность внешнеэкономической деятельности фирм, поэтому в условиях глобализации конкуренции обеспечение конкурентоспособности на мировом рынке приобрело особую значимость и является залогом повышения конкурентоспособности страны.

В самом общем виде достижение фирмой мирового уровня конкурентоспособности означает способность включения в хозяйственную деятельность тех ресурсов, которые могут стать конкурентными преимуществами на мировом рынке, и их дальнейшее эффективное использование.

Мировой финансовый кризис определил новые условия деятельности фирм на международных рынках, которые в первую очередь характеризуются высоким уровнем зависимости от следующих факторов: особенности развития мировой экономики на данном этапе, особенности внешнеэкономической деятельности стран, колебания валютных курсов (проблема оценки издержек, изменения валютного курса и выгодность торговли), различия производственных издержек (различия в ценах факторов производства, в налогообложении, производительности труда), доступность финансирования.

В первой половине 2008 г. экономическая система России еще не ощутила кризис в полной мере и характеризовалась быстрым ростом внутреннего и внешнего спроса. Цены на нефть и некоторые другие экспортные товары были рекордно высокими, поэтому росли объемы выручки от внешнеторговых операций.

Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура способствовала ослаблению денежно-кредитной и бюджетной политики. Так, в 2007 г. расходы федерального бюджета увеличились в реальном выражении на 24,9%, т. е. их рост более чем в три раза превышал рост ВВП. Низкие процентные ставки привели к росту объема кредитования, и быстрому увеличению внешних заимствований. За период с 2005 по 2007 гг. внешний долг негосударственного сектора увеличился почти в четыре раза. На начало 2005 г. он составил 108 млрд, а на конец 2007 г. — 417,2 млрд долларов США [4, с. 15].

В начале 2008 г. ухудшилась конкурентоспособность российских предприятий, ориентированных на экспорт. Этому способствовал огромный рост цен (в ведущих западных странах они росли на 3–5%) при практически неизменном курсе рубля к доллару, что увеличило прибыльность импорта в ущерб отечественному производству. Только высокие цены на нефть поддерживали положительное сальдо внешней торговли России.

Среди быстро изменяющихся внешних факторов, экономика наиболее остро отреагировала на снижение мировых цен на сырье осенью 2008 г. В результате объем российского экспорта стал сокращаться, что усугубило негативное влияние кризиса и отразилось на объемах внешней торговли и платежном балансе. Так, внешнеторговый оборот России в январе—феврале 2009 г. уменьшился на 44,7% по сравнению с январем — февралем 2008 г. [6, с. 32].

В результате обвала мировых цен на нефть и ограничения заимствований на внешнем рынке чистый приток частного капитала в размере 83 млрд долларов США в 2007 г. превратился в его чистый отток в 2008 г. в размере 130 млрд долларов [8, с. 55]. Россия столкнулась с падением внутреннего и внешнего спроса и дефицитом ликвидности. В результате кризис затронул все сферы отечественной экономики: особенно сильно пострадал реальный сектор, финансовая и социальная сферы. Всего за три месяца — сентябрь—ноябрь 2008 г. — капитализация российских компаний снизилась на три четверти [7, с. 20].

В сложившихся условиях для обеспечения сбалансированного текущего счета платежного баланса РФ Банк России с ноября 2008 г. был вынужден проводить «плавное» ослабление национальной валюты путем расширения коридора допустимых колебаний стоимости бивалютной корзины. По состоянию на 21 января 2009 г. по отношению к максимальному значению, зафиксированному в июле 2008 г., курс рубля к доллару снизился на 44,5%, к евро на 17,5%, к корзине валют на 29,2% [3, с. 17–18]. Политика ослабления рубля поддержала фирмы, ориентированные на экспорт, однако конкурентоспособность фирм, деятельность которых зависит от импорта, резко снизилась. Негативным последствием девальвации рубля стал также рост рублевой стоимости внешнего корпоративного долга более чем на 20% [3, с. 18].

К концу 2008 г. российская экономика вступила в промышленную рецессию, сопровождающуюся ростом безработицы и приостановкой инвестиционных программ. Быстрыми темпами стал сокращаться объем промышленного производства. В результате если в 2007 г. выпуск продукции промышленности увеличился на 6,3%, то

© Кетова Е. В., 2009

в 2008 г. на 2,1%, или в три раза меньше [2, с. 18]. В первом квартале 2009 г. по сравнению с 2008 г. уменьшение промышленного производства в России составило уже 14,3% [6, с. 6].

Экономический спад в Южном федеральном округе нарастает медленнее по сравнению с общероссийской тенденцией, что связано с меньшей зависимостью Юга России от мировых сырьевых рынков и иностранного капитала. Например, такие субъекты ЮФО как Калмыкия, Ингушетия, Дагестан, Северная Осетия, Кабардино-Балкария ориентированы преимущественно на локальные и региональные рынки, менее инвестиционно активны и зависимы от банковских кредитов, поэтому более устойчивы к глобальным кризисам. В результате, прирост промышленного производства в ЮФО по итогам 2008 г. составил 3,4% [8, с.8], а по итогам первого квартала 2009 г. спад составил 7,8% [6, с. 8] против 14,3% в РФ.

Изменение индекса физического объема (ИФО) производства по Южному федеральному округу можно проследить на рис. 1.

В силу аграрной специализации ЮФО в секторе обрабатывающих производств лидирует производство пищевых продуктов (включая напитки и табачные изделия), поэтому, несмотря на общероссийскую тенденцию снижения объемов производства в пищевой отрасли, на Юге России наблюдается ее рост (в первом квартале увеличение составило 1,7%, по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., при снижении на 3,3% в целом по России) [6, с. 13].

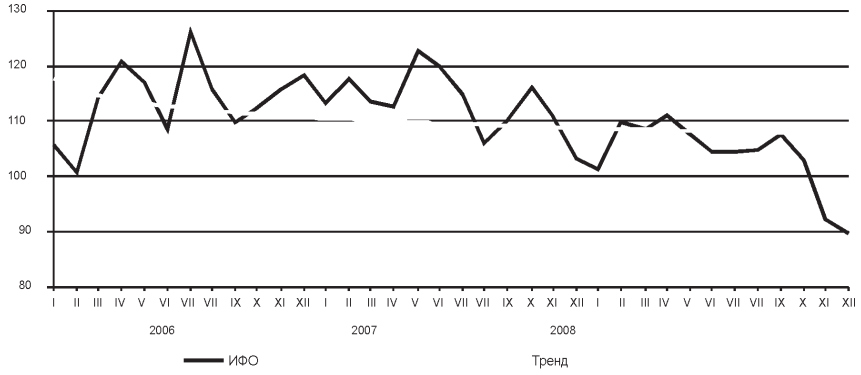


Рис. 1. *Индекс промышленного производства по ЮФО (в процентах к соответствующему месяцу предыдущего года) [8, с. 59]*

Второе место по объемам отгрузки среди обрабатывающих производств на Юге России занимает производство нефтепродуктов и кокса. В целом по России кризис повлиял на эти отрасли незначительно благодаря поддержке Правительства и высокому внутреннему спросу на топливо. В результате, в России в первом квартале 2009 г. спад производства составил 3,7%, в ЮФО — 11,3% [6, с. 14].

Наиболее сильное воздействие кризис оказал на металлургическое производство и производство готовых металлоизделий, составляющих один из наиболее инвестиционно привлекательных сегментов экономики России, а также третье по объемам отгрузки обрабатывающее производство ЮФО. Производство металлов в РФ в первом квартале 2009 г. снизилось на 27,7% [6, с. 14], что обусловлено тесной связью спроса на металлы с внешнеэкономической конъюнктурой и состоянием нефтегазового комплекса. Кроме того, металлургическое производство — трудоемкий вид деятельности, что снижает гибкость предприятий в возможностях сокращения затрат.

Металлургическое производство в ЮФО сконцентрировано в Волгоградской и Ростовской областях, в которых в первом квартале 2009 г. снижение производства составило 44,1% и 11,3% соответственно. В частности на Волгоградском металлургическом заводе «Красный Октябрь» производство готового проката черных металлов сократилось почти на 70%.

Производство строительных материалов, изделий и конструкции также в большой степени пострадало от кризиса, так как резко снизилась инвестиционная активность экономических субъектов, и упал спрос на продукцию. Благодаря государственной поддержке строительства олимпийских объектов в Сочи, наименее подверженной кризису стала строительная отрасль Краснодарского края. Однако даже здесь объем производства строительных материалов в первом квартале 2009 г. сократился на 26,6%, в целом в России выпуск сократился на 32,2% [6, с. 15].

Наиболее резко упали объемы производства в химической промышленности. Уже в четвертом квартале 2008 г. падение в России составило 21,5% [2, с. 18].

На Юге России в первом квартале 2009 г. выпуск химической продукции снизился на 26,7% [6, с. 15]. В частности, в Ростовской области сокращение химического производства наблюдалось на протяжении всего 2008 г. Это обусловлено главным образом продолжающимся спадом производства на Новочеркасском заводе синтетических продуктов, где выпуск метанола в 2008 г. сократился на 37,2% [8, с. 17]. Кроме того, на 39,1% уменьшился объем производства лакокрасочных материалов в Ростовской и Волгоградской областях.

Выпуск машин и оборудования в первом квартале 2009 г. сократился в целом по России на 25,7%, в ЮФО — на 36,1% (в Ростовской области — на 46,4%). Основной причиной такого снижения стали проблемы предприятий со сбытом и увеличение остатков готовой продукции. В частности, проблемы с реализацией продукции на ростовском предприятии «Ростсельмаш», где скопилось более 1400 комбайнов к концу 2008 г., привели к масштабным сокращениям производства и введению трехдневной рабочей недели. Только благодаря государственной поддержке и выделению 25 млрд рублей на приобретение лизинговым предприятием сельхозтехники, компания «Ростсельмаш» смогла возобновить производственную деятельность в нормальном режиме [8, с. 18–19].

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

Влияние мирового кризиса в полной мере ощутил добывающий сектор промышленности. В результате уменьшения объема экспорта в первом квартале 2009 г. добыча полезных ископаемых в России сократилась на 3,8%, при этом в ЮФО снижение составило 15,9%. В частности, объем производства угля за этот же период в Ростовской области упал на 45,2%; природного газа и нефти в Астраханской области на 25%.

Под влиянием мирового финансового кризиса существенно снизилась международная конкурентоспособность российских фирм, что отражает динамика внешнеторгового оборота России.

По данным Федеральной таможенной службы, в 2008 г. внешнеторговый оборот увеличился по сравнению с 2007 г. на 33,2% и составил 735 млрд долларов. По итогам г. увеличились на треть стоимостные объемы экспорта России, что было вызвано высокими экспортными ценами на нефть и природный газ [8, с. 36]. В ЮФО, по данным Южного таможенного управления, внешнеторговый оборот в 2008 г. также увеличился и составил 28,1 млрд долларов, что на 31% больше показателя 2007 г.

Однако показатели внешней торговли России и ЮФО в результате воздействия мирового финансового кризиса начиная с августа 2008 г. начали снижаться. Так, в октябре 2008 г. по сравнению с октябрем 2007 г., сокращение российского экспорта составило 22,5%, импорта 22,3%; в январе-феврале 2009 г. внешнеторговый оборот России уменьшился по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. на 44,7% [6, с. 32].

Основными причинами снижения стоимостных и физических объемов экспортных поставок стало падение внешнего спроса и мировых цен на сырьевые товары (в 1 квартале 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. единица веса российских экспортных грузов подешевела в среднем на 46% [6, с. 34]).

Основным каналом передачи кризиса из финансовой сферы в производственную в России, как и в других странах, стало кредитное сжатие. Внешние заимствования являлись основным источником финансовых средств для кредитных организаций, поэтому снижение их доступности привело к ужесточению кредитной политики банков и снижению конкурентоспособности фирм на внутреннем и внешнем рынках.

Произошли следующие изменения в банковском кредитовании:

— были повышены процентные ставки по кредитам;
— после погашения фирмой взятых на себя ранее обязательств банки отказывались открывать новые кредитные линии (такая система практиковалось в докризисный период с целью избежания единовременного оттока оборотных средств, т. е. для поддержания устойчивого финансового положения предприятия);
— в залог стали приниматься только самые ликвидные активы;
— банки стали использовать механизм, предполагающий пополнение залогов при их обесценении, так как в условиях кризиса стоимость активов, переданных в залог, значительно снизилась.

При этом погашение текущих финансовых обязательств перед банками происходило в условиях, когда покупатели на иностранном и национальном рынках задерживали платежи, поставщики значительно повышали цены. Одним из важнейших условий работы во многих отраслях в конце 2008 — начале 2009 стала 100%-ная предоплата за товар. Все это привело к нехватке оборотных средств, разрыву финансовых, производственных, сбытовых цепочек внутри систем.

На наш взгляд, основной причиной резкого снижения конкурентоспособности фирм в условиях кризиса стал кассовый разрыв между поступлениями от реализации товаров или услуг, платежами поставщикам и выплатами по банковским кредитам. В результате предприятия были вынуждены сокращать издержки. Таким образом, под влиянием внешних факторов стали изменяться слагаемые, определяющие конкурентоспособность на уровне фирмы и товара.

В целом последствия мирового финансового кризиса для России оказались даже более острыми, чем для других стран, что связано с преобладанием в структуре экспорта и на финансовых рынках — компаний, занимающихся добычей сырья. Кроме того, негативное влияние кризиса усугубила неразвитость финансовой системы, которая проявляется в преобладании спекулятивных операций на рынке, отсутствии так называемых «длинных» денег в экономике и сохраняющейся высокой инфляции.

Для финансирования государственной поддержки экономики выделен дополнительный объем ресурсов на период октябрь 2008 — декабрь 2009 г., который оценивается в 2,1–2,5 трлн рублей [1, с. 25].

Антикризисная программа проводится по следующим направлениям (рис. 2):

1. Расширение доступа к финансовым ресурсам (выделенный объем денежных средств оценивается в 1,1–1,2 трлн рублей). Для реализации этого направления государство осуществляет прямое кредитование банков, предоставляет субсидии по процентным ставкам и гарантии возврата средств вкладчикам.

   На первом этапе антикризисных реформ банки, получая денежные средства на увеличение ликвидности, не направляли их на кредитование реального сектора экономики. Преимущественно банки переводили полученную ликвидность в иностранную валюту, для того чтобы застраховаться от валютных рисков или уменьшить задолженность перед иностранными кредиторами. Такие действия не соответствовали основной цели — поддержанию реального сектора экономики.
2. Снижение нагрузки на бизнес (500–700 млрд рублей). В рамках этого направления проведены изменения в налоговом законодательстве, изменены ввозные таможенные пошлины, ограничен рост тарифов на услуги и продукцию естественных монополий.
3. Поддержка социальной сферы (250–300 млрд рублей). Государство увеличило пособия по безработице, осуществляет софинансирование региональных программ занятости и пр.
4. Стимулирование внутреннего спроса (180–240 млрд рублей). Для реализации этого направления вводятся защитные таможенные меры, увеличивается доля госзакупок, предоставляются субсидии по потребительским кредитам.
5. Поддержка малого и среднего предпринимательства (МСП) (60–90 млрд рублей). Для развития МСП предпринимаются меры по поощрению конкуренции, осуществляется софинансирование региональных программ, выделяются гранты начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса.

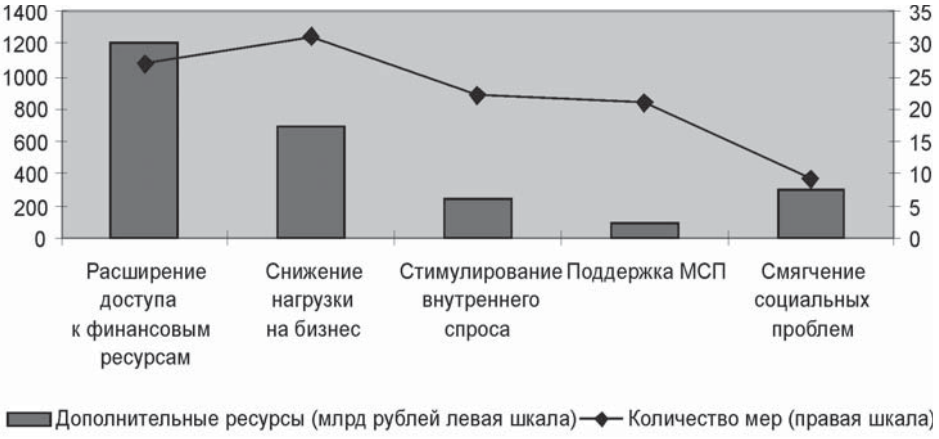


Рис. 2. *Основные направления антикризисной политики России [1, с. 25]*

На наш взгляд, наиболее сильный антикризисный эффект оказали следующие нововведения — прямая помощь предприятиям (государственные гарантии по кредитам), меры таможенной политики (отдельные протекционистские меры), меры по регулированию деятельности субъектов естественных монополий, ряд мер налоговой политики.

Однако огромный масштаб негативных процессов, разрушающих экономическую систему, не позволил охватить все сферы и решить всю совокупность накопившихся проблем. В результате принятые государством меры поддержки отечественной экономики оказались недостаточными.

Во-первых, антикризисные меры не включают систему стимулирования экспорта, меры поддержки инновационной деятельности фирм и поощрения притока иностранных инвестиций.

Во-вторых, большинство мер направлено на поддержку сверхкрупных и крупных компаний, на них приходится около 60% общего объема дополнительных ресурсов. При этом лишь 5% ресурсов направлено на развитие малого предпринимательства, преимущественно микропредприятий [1, с. 26]. Таким образом, антикризисные меры практически не учитывают интересы среднего бизнеса, несмотря на то что большинство мер, декларируется с позиций поддержки *малого* и *среднего* предпринимательства.

В сложившихся условиях государству необходимо решать не только антикризисные, но и стратегические задачи, цель которых — формирование новых источников доходов государственного бюджета в результате перехода от экспортно-сырьевой модели к экспорту товаров с высокой добавленной стоимостью, обладающих высоким потенциалом спроса на внешних рынках. В результате структурной перестройки экономики, основными субъектами хозяйственной деятельности должны стать малые, средние и крупные фирмы перерабатывающего сектора.

На наш взгляд, решающим фактором стимулирования спроса в перерабатывающем секторе, модернизации основных фондов, снижения производственных издержек являются инновации, так как это наиболее важный фактор развития экономических систем.

В ЮФО показатель внутренних затрат на исследования и разработки ежегодно увеличивался. Так, в 2007 г. затраты увеличились на 25,6% по сравнению с 2006 г. и составили 12 752 млн рублей (3,4% от общероссийского показателя) [5, с. 798]. Однако показатель склонности российских предприятий к модернизации является одним из самых низких в развитом мире.

Таким образом, в современных условиях конкурентоспособность фирм на внутреннем и международном рынке может быть обеспечена только при комплексной поддержке государства, так как от возможностей государства поддержать своих товаропроизводителей зависит обеспечение конкурентными преимуществами отечественных предпринимателей по сравнению с предпринимателями других стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный университет — Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ), Межведомственный аналитический центр (МАЦ). Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики // Вопросы экономики. 2009. № 5.
2. *Замараев Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е.* Экономические итоги 2008 года: конец «тучных» лет // Вопросы экономики. 2009. № 3.
3. Институт современного развития. Экономический кризис в России: экспертный взгляд // Вопросы экономики. 2009. № 4.
4. *Кудрин А.* Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. № 1.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008 : Стат. сб. / Росстат. М., 2008.
6. Социально-экономические процессы на Юге России в январе–марте 2009 года. Информ.-аналит. материал / Ростовстат. Ростов н/Д, 2009.
7. *Ханин Г. И., Фомин Д. А.* Экономический кризис 2008 г. в России: причины и последствия // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. 2009. № 1, Январь.
8. Южный федеральный округ 2008. Социально-экономические итоги: Информ.-аналит. материал / Ростовстат. Ростов н/Д, 2009.

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В.А. РАЕВСКИЙ
ВИРА Импорт-Экспорт, Шварценберг,
Германия,
управляющий делами фирмы

В статье рассматриваются особенности российско-германских экономических отношений в условиях глобализации. Рассмотрены закономерности, особенности и противоречия развития торговых и инвестиционных компонент в этих странах, а также способы их регулирования.

Ключевые слова: глобализация; степень глобализации; экономическая политика; внешнеэкономические отношения; геоэкономический процесс.

Коды классификатора JEL: F01, F42.

Глобализация мировой экономики — это современная стадия интернационализации производства и капитала. Глобализация международных отношений представляет собой процесс углубления взаимозависимости и взаимодополнения деятельности различных стран в области международных отношений, а также в сфере общественной жизни.

В функциональном плане выделяют основные факторы, способствующие глобализации мировой экономики, к числу которых относятся экономический фактор, политический фактор, международный фактор, технический фактор и общественный фактор.

Основными критериями оценки степени глобализации принято считать не отдельные показатели международного производства, а такие сферы международной экономики, как: глобальная финансовая система, система обмена результатами интеллектуальной деятельности, глобальная система передвижения товаров и услуг, причем финансово-банковская система подвержена глобализационным процессам в наибольшей степени.

Развитие средств связи и информационных сетей в современной экономике является основным двигателем глобализации. Это влечет за собой совершенно новые возможности в области денежных переводов, инвестирования, кредитования, а также огромное по размерам спекулятивное движение капиталов, что в свою очередь оказывает негативное влияние, подрывая стабильность мировой экономики. Глобализация в настоящее время сказалась в большей степени на портфельных инвестициях, чем на мировых потоках прямых иностранных инвестиций[2].

На процессы глобализации определенное влияние оказывает уменьшение значимости национальных границ. Те факторы экономического развития, которые в прошлом были внешними, стали внутренними не только для ТНК, но и для национального предпринимательства и национальных правительств. Под влиянием глобализации наднациональные органы переняли у стран часть национальных функций управления. Особенно отчетливо этот процесс можно наблюдать на примере Всемирной торговой организации (ВТО).

В современный период главные пути и товарные составляющие международной торговли в корне изменяют свое направление. Предметами торговли в большей степени становятся машины, оборудование, наукоемкие, высокотехнологические предметы и другие готовые изделия. Торговля между странами уже носит не межотраслевой, а внутриотраслевой характер, при этом страны специализируются на своем виде однородной продукции.

Опорой глобализационных процессов выступают транснациональные корпорации, поэтому в последние десятилетия наблюдается их стремительный рост. Международная торговля стала принимать характер торговых отношений внутри ТНК (между головным предприятием и филиалами), между ТНК, а также между ТНК и обычными компаниями разных стран. В данном случае заключаются долгосрочные сделки о сотрудничестве и партнерстве, возникают производственные связи на базе существующих альянсов и т. п. Такие процессы можно наблюдать не только в промышленно развитых странах, но и в странах с переходной экономикой, хотя и в меньшей степени.

С конца XX века мировая экономика вступает в новую стадию геоэкономического развития, где конкуренция между ведущими сферами экономического взаимодействия является основным фактором. По прогнозам экспертов, экономическая конкуренция имеет тенденцию к проявлениям главным образом именно между интернационально развитыми предприятиями, такими как ТНК, а не на национально-государственном уровне.

Россия в современный период является весьма заметным и самостоятельным участником нового геоэкономического процесса. Огромные масштабы и богатство природных и людских ресурсов России позволяет ей войти в систему хозяйственных связей Европы, что имеет важное значение и может значительным образом повлиять на расстановку экономических сил в мировом хозяйстве. [4]

В этой связи российско-германские торгово-экономические отношения во многом определяют долгосрочные перспективы европейского экономического развития. При этом следует учесть, что если до настоящего времени основным направлением экономического взаимодействия была торговля, то в будущем приоритет приобретают и инвестиционные отношения (табл. 1) [2]. Германия, являясь полноправным членом Европейского союза, заинтересована в развитии торговых отношений с Россией не только на национальном уровне, но и в рамках всего содружества. Большое количество двусторонних российско-германских организаций, комитетов, рабочих групп, форумов действуют от лица не только Германии, но и Европейского союза в целом.

© Раевский В. А., 2009

Таблица 1

Объем накопленных иностранных инвестиций главными странами-инвесторами для РФ (в млн долл. США)[1]

Страны-инвесторы	Накоплено за 2008 г.		Из них			Справочно поступило в 2008 г.
	Накоплено за 2008 г.	В % к сумме	прямые	портфельные	иные	
Всего инвестиций	264 599	100	122392	5627	136580	103769
из них из основных стран-инвесторов:	226 203	85,5	101523	5271	119409	83353
Из них:						
Кипр	56 902	21,5	40 732	1 728	14 442	19 857
Нидерланды	46 346	17,5	35 931	41	10 374	14 542
Люксембург	34 402	13	1 217	273	32 912	7073
Великобритания	30 811	11,6	4 647	2 339	23 825	14 940
Германия	17 425	6,6	7 275	26	10 124	10 715
Ирландия	9 662	3,7	480	0,4	9 182	2 903
Франция	9 542	3,6	1 927	1	7 614	6 157
США	8 769	3,3	3 193	662	4 914	2 773
Виргинские острова (Брит.)	8 267	3,1	5 470	200	2 597	3 529
Япония	4 077	1,6	651	1	3 425	864

Германия, как и другие страны Европейского союза, реализует поступательную внешнеторговую политику по отношению к России через руководящие органы ЕС. Партнерство между нашими странами регулируется договорами между ЕС и РФ. Одним из основных документов является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между Россией и Европейским союзом, которое начало действовать с 01.12.1997. Главным пунктом этого документа является формирование торгового режима, акцентирующегося на максимальном приближении к нормам и стандартам ВТО.

Однако членство Германии в Европейском союзе, оказывает также ограничивающее влияние на торговые связи между двумя странами, а также на торговлю между ЕС и РФ в целом. Германия широко использует имеющийся ряд протекционистских мер во внешней торговле, формирует их с учетом собственных предпочтений, что с точки зрения экономических интересов России негативно влияет на условия российского экспорта не только в ФРГ, но и в ЕС. Таким образом, Германия, как и другие страны Европейского союза, эффективно защищает свой рынок от поставок из стран третьего мира, используя при этом различные методы и способы: затягивание переговоров об условиях торговых сделок, прямой запрет на импорт ряда товаров и услуг в связи с несоблюдением норм, правил и стандартов ЕС и другие.

Процессы, ограничивающие свободную торговлю России с Европейским союзом, действуют с целью защиты «чувствительных секторов» экономики ЕС. Ограничения экспорта товаров из России в ЕС распространяется, прежде всего на продукцию черной металлургии, текстильной промышленности и основной химии. Чтобы защитить эти отрасли, ЕС применяет различные способы, в частности манипулирование тарифами, субсидирование, квотирование, дискриминационные правила реализации продукции и другие. На масштабы экспорта некоторых видов сельскохозяйственных товаров влияют количественные и тарифные ограничения.

Одним из оснований прочных двусторонних отношений между РФ и Германией является тот факт, что Германия в течение последних 15 лет приняла 2,5 млн граждан из России и стран бывшего СССР. В России более 3,5 млн человек изучают немецкий язык — это больше, чем во всех остальных странах, вместе взятых. Германия в культурной области представлена в России институтами и библиотеками. По данным информационного отдела Федеральной налоговой службы РФ, в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) по состоянию на 16 января 2009 г. было зарегистрировано 4 920 компаний, основанных немецким предприятием или немецким частным лицом [7].

Из них 1 990 фирм приходятся на Москву, 660 — на Петербург. Кроме того, в Российской Федерации зарегистрировано 922 представительства и 161 филиал немецких юридических лиц. Единый государственный реестр был основан по распоряжению Федеральной налоговой службы в октябре 2004 г. К моменту первого значительного подъема экономики в 2005 г. в России было зарегистрировано 4 600 фирм с немецким участием. Таким образом в последующие четыре г. число немецких компаний в России увеличилось на 1 400 или на 30,4%.

Как уже отмечалось, российско-германские отношения плотно включены в отношения ЕС и РФ. Германия, как и Россия в трансформационный период, после объединения восточных и западных земель столкнулась с серьезной проблемой, вызванной изменениями в предпринимательской сфере. Опыт работы в условиях командно-административной системы оказался серьезным препятствием в условиях рынка. Восточные немцы с трудом воспринимали новые методы управления, плохо усваивали программы переподготовки, которые проводили специалисты из Западной Германии [3, 5]. Те же самые тенденции наблюдаются и в российской практике. Выход был найден в эффективном сотрудничестве с профессионалами, чьи опыт и традиции в предпринимательской культуре способствуют интеграции в международную экономику. Подобное взаимодействие становится возможным

[1] Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики РФ.

лишь на условиях достижения паритета интересов каждой из сторон. Так, разрушение Берлинской стены, кроме эйфории от объединения давно разлученного народа, привело к разрушению многих восточноевропейских компаний, которые оказались не готовыми к условиям современной конкуренции.

Россия на сегодняшний день, с ее еще не насыщенным рынком, представляет большой интерес для западных компаний, в том числе и германских. Взаимодействие России и Германии в таких областях, как искусство, культура, наука, экономика, политика достаточно тесное. Хотя в 2007 г. наибольший удельный вес предприятий приходился на Москву и Санкт-Петербург (более 3 000 предприятий в форме совместных предприятий, дочерних компаний, филиалов и представительств из 4 500 зарегистрированных на территории России), происходит движение капиталов и в регионы (Калининград, Екатеринбург, Псков, Нижегородская область и многие другие) [1]. Для сравнения, в 1997 г. число таких предприятий составляло около 2 000, в основном задействованных в сфере торговли и услуг.

За шесть лет (с 2001 по 2007 г.) товарооборот между Россией и Германией увеличился в три с половиной раза. По итогам 2007 г., наибольшие объемы товарооборота с Россией имеют следующие федеральные земли Германии: Северный Рейн-Вестфалия (11,1 млрд евро или 19,6% от общего объема), Бавария (8,5 млрд евро или 14,9%) и Баден-Вюртемберг (5,2 млрд евро или 9,2%) [6].

На сегодняшний день Россия и ФРГ переходят от торговых форм экономического партнерства к масштабному производственному и инвестиционному сотрудничеству. В первую очередь будут задействованы сферы высоких технологий, энергетики, авиации, космоса и автомобилестроения.

Однако политика Германии в отношении России не лишена противоречий. С одной стороны, российский рынок очень привлекателен для Германии. Но экономически сильная Россия может стать конкурентом ФРГ, а не ограничиваться взаимным сотрудничеством. Такие опасения возникают не только у Германии, но и у всего развитого западного мира, который явно не заинтересован в России как мировой державе, как конкуренте при распределении сил в мире.

На российско-германские отношения может негативно повлиять рост власти и влияния в мире ведущих международных организаций (ООН, ОБСЕ, НАТО, ВТО, ОЭСР, Парижский клуб и др.) из-за их неравноправного участия и влияния в них: Россия пока входит не во все из этих организаций, тогда как Германия является членом ведущих организаций. Отношения между нашими странами во многом определяются ролью и местом ФРГ в этих организациях, а также тем, на каком уровне Россия включена или заинтересована в них.

Внешнеторговый баланс между Германией и Россией достиг новой рекордной отметки. Объемы двусторонней торговли выросли до 68,25 млрд евро. Рост, таким образом, составил 11 млрд евро или 19,7%. Немецкий экспорт в Россию составил 32,34 млрд евро (рост 14,7%). Этот показатель — 14% от всех импортных поставок в Россию (в 2007 г. 11%). Из России в Германию было импортировано товаров на сумму 35,90 млрд евро (рост 24,6%).

В Российскую Федерацию немецкие компании поставляют в первую очередь следующую продукцию: машины (8,5 млрд евро), автомобили и комплектующие (5,7 млрд евро), химическую продукцию (3,6 млрд евро), системы контроля и управления (1,6 млрд евро), оборудование для производства и распределения электроэнергии (1,6 млрд евро), продукцию пищевой промышленности (1,4 млрд евро), металлоизделия (1,3 млрд евро), резина и пластмассы (1,2 млрд евро).

Значительная доля в российском экспорте в Германию приходится на нефть и газ, их объем составляет 267 млрд евро (75%), затем следует сталелитейная продукция и изделия из железа и цветных металлов (около 4 млрд евро) и продукция коксования и нефтепереработки (2,7 млрд евро).

Структура импорта в РФ свидетельствует о стремлении модернизировать и диверсифицировать экономику, и в первую очередь промышленность. На машины, оборудование и транспортные средства приходится 141 млрд долларов, или 48,3% ввезенной продукции, затем иду г пищевая продукция и сельскохозяйственная техника (35,2 млрд долларов) и изделий химической промышленности (35,1 млрд долларов). В экспорте в основном доминируют сырьевые поставки (нефть — 161 млрд долларов, газ — 69 млрд долларов, металлы и изделия из них — 55 млрд долларов).

Привлекательность России для бизнеса заключалась (и будет заключаться в дальнейшем) в сочетании следующих факторов: высокая потребность в инвестициях, стабильные доходы от экспорта сырья, низкая государственная задолженность, сравнительно высокая доля госзаказов, необходимость модернизации инфраструктуры крупнейшей по площади страны в мире, быстрая и высокая доходность капитала, сравнительно низкие налоги и сборы.

Российская Федерация по-прежнему остается очень важным стратегическим рынком для немецкой экономики и как в ближайшем, так и в отдаленном будущем обещает ей очень хорошие перспективы. Структурные недостатки российской экономики, коль скоро они мешают ее развитию, открывают дополнительные возможности для немецких компаний.

России необходимо больше предпринимательской свободы и меньше регулирования сверху. Меньше вмешательства государства в пользу саморегулирующихся систем, которые и смогут наладить гораздо более продуктивный диалог между государством и обществом. На этом фоне и при поддержке политических инициатив у немецкого бизнеса в России очень хорошие шансы для участия в строительстве и перестройке российской экономики. Решающее слово за политической волей, которая должна поддержать это стремление.

Обобщая анализ российско-германских отношений в контексте глобализации, отметим следующее.

При всех своих огромных возможностях современная российская экономика может эффективно развиваться лишь при функциональном взаимодействии с мировым рынком товаров и услуг. Правила игры на мировом рынке в условиях глобализации определяются ныне странами совместно, при решающей роли в этом Всемирной торговой организации (ВТО), объединяющей около 150 государств и покрывающей свыше 95% оборота мировой торговли. В стратегической перспективе Россия должна присоединиться к ВТО. Однако нормы и правила ВТО создают для него принципиально новую организационно-правовую среду функционирования, а это вызывает в стране неоднозначную реакцию. Поэтому требуется развернутая и целевая, без политизированной спешки, подготовка России к членству в ВТО без ущерба для экономической безопасности страны с учетом мнений и интересов российского бизнеса.

Таблица 2

Экономические показатели РФ[2]

Инвестиции	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Иностранные инвестиции млрд. долларов США	14,3	19,8	29,7	40,5	53,6	55,1	121	103,8
Изменения по сравнению с прошлым годом в %	30,1	38,7	50,1	36,4	32,4	2,7	52,2	–14,2
Иностранные прямые инвестиции млрд долларов США	3,9	4	6,8	9,4	13,1	13,7	27,8	27
Изменения по сравнению с прошлым годом %	–10	0,6	69,4	38,9	38,8	4,6	91,3	–2,9
Немецкие инвестиции	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Общие инвестиции собрано млрд. долларов США	6,1	8,1	10,2	10,3	9,7	10	11,8	17,4
Доля в иностранных инвестициях в **%**	17,1	19	17,9	15,6	18,1	7,9	4,2	6,6
Немецкие инвестиции собрано млрд долларов США	1,5	1,7	2,3	2,5	3	3	3,8	5,1
Экономические отношения Германия-Россия	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Внешняя торговля млрд евро	24,8	24,6	25,5	31,3	39,6	53,6	57	68,2
Сравнение с прошлым годом %	16,2	0,2	7,3	18,9	24,2	30,1	6,7	19,7
Импорт млрд евро	14,6	13,2	13,4	16,3	22,3	30,2	28,8	35,9
Экспорт млрд евро	10,3	11,4	12,1	15	17,3	23,4	28,2	32,3
Сальдо млрд евро	–4,3	–1,8	–2,1	–1,3	–4,3	–6,1	–0,6	–3,6
Позиция РФ для ФРГ (импорт)	13	15	15	13	10	10	9	9
Позиция РФ для ФРГ (экспорт)	—	15	14	14	13	13	12	11
Позиция ФРГ для РФ (импорт)	1	1	1	1	1	1	1	1
Население, млн человек	146,9	146,3	145,2	145	144,2	143,5	142,2	141,9

Германия является полноправным членом различных интеграционных организаций и играет в них важную роль. Российско-германские экономические отношения во многом определяет политика не только ФРГ, но и Европейского союза в целом. Германия очень часто прибегает к мерам ограничения во внешней торговле с Россией, которые содержатся в арсенале Европейского союза. Это значительно ухудшает условия российского экспорта в Германию и Западную Европу в целом. Однако главной причиной сдерживания торговли является неконкурентоспособность российских товаров.

Процессы глобализации в своем стабильном развитии могут оказать как позитивное, так и негативное влияние в будущем на торгово-экономическое сотрудничество России и Германии. Это связано прежде всего с различиями в экономических и научно-технических возможностях стран и их разным положением в международных организациях и в системе МЭО в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Двусторонние экономические отношения — Германская экономика в России // http://www.moskau.diplo.de/Vertretung/moskau/ru.
2. *Думная Н.Н.* Российско-германские экономические отношения в условиях глобализации // http://www.mirkin.ru/docs/dumnaya/russ.pdf.
3. *Кельнер Х., Зофнер Х.-Г.* Культурная глобализация в Германии // Многоликая глобализация / под ред. П. Бергера, С. Хантингтона. М., 2004.
4. Независимая газета. 2008 г. 26 сент. № 181 (2243).
5. Россия и Германия : Опыт трансформаций / отв. ред. Н.И. Дряхлов. М., 2004.
6. Связи с Россией и СНГ // http://www. germany.polpred.ru.
7. Федеральная налоговая служба РФ. http://www.nalog.ru.

[2] Составлено с использованием данных Федеральной службы государственной статистики РФ и Федерального статистического ведомства Германии.

О РОЛИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Х. ТАЙМАСХАНОВ

Грозненский государственный нефтяной институт,
кандидат экономических наук, доцент, ректор
e-mail: ggni@mail.ru;

Х. САДЫКОВ

Грозненский государственный нефтяной институт,
кандидат экономических наук, доцент,
364052, Чеченская Республика, г. Грозный, ул. К. Цеткин, 1453

Раскрыты возможности предпринимательства в формировании инфраструктуры экономики Чеченской Республики и роль вузов в развитии малого предпринимательства и органов местного самоуправления. Деятельность малого предпринимательства в равной степени полезна как для экономики страны, так и для каждого гражданина в отдельности и поэтому заслуживает государственного признания и поддержки. Важнейшим элементом системы государственной поддержки малого предпринимательства (для каждого уровня управления) являются механизмы ее реализации.

Ключевые слова: высшее образование; малый и средний бизнес; Чеченская Республика.

Коды классификатора JEL: I21, I23, R11.

В целях создания благоприятной среды для развития предпринимательской инициативы наиболее активной части населения, формирования всех элементов рыночной инфраструктуры, повышения профессионального и морально-этического уровня, квалификации и компетентности предпринимателей на региональном уровне необходима разработка комплексной программы развития и поддержки предпринимательства, ориентированной на приоритетные направления развития экономики ЧР. Разработка программы должна быть проведена на основе глубокого и всестороннего изучения вопроса, с привлечением широкого круга специалистов.

Такой подход предполагает обращение к мировому опыту, предварительное социологическое исследование и экспертную оценку возможностей развития предпринимательства в нашей республике. Это позволяет учесть ситуационные особенности территорий, более правильно разработать пути и механизм достижения определяющей цели — развития инфраструктуры предпринимательства, создания устойчивой среды активных собственников, решающих проблемы удовлетворения потребностей общества.

Особый интерес для вузов нашей республики представляет то, что малое предпринимательство играет определенную роль в осуществлении и развитии важнейших направлений научно-технического прогресса, так как оно способствует перепрофилированию производства, обеспечению пропорциональности и сбалансированности всех отраслей и сфер народного хозяйства, освоению новых видов деятельности. К примеру, в США на малое предпринимательство приходится около 50% всех научно-технических разработок, при этом оно потребляет лишь 2–3% общих инвестиций на НИОКР. По данным обследований, проведенных Национальным научным фондом США, малый сектор при расчете на одного занятого в нем работника создает в 2,5 раза больше нововведений, чем крупные фирмы. В среднем на один затраченный на эти цели доллар малые предприятия внедряют нововведений в 17 раз больше, чем крупные фирмы.

В условиях выхода из политического и социально-экономического кризиса в Чеченской Республике идет процесс формирования мелкого, малого и среднего предпринимательства.

Так, по итогам 2008 г. было зарегистрировано около 390 предприятий и 2,4 тыс. индивидуальных предпринимателя. Численность состоящих на учете индивидуальных предпринимателей составляет около 26,5 тыс. человек и реально осуществляют деятельность 3630 малых предприятия. На 1000 жителей приходится: в ЧР — 2,8 предприятий на 1000 человек, ЮФО — 4,9, РФ — 7, Евросоюз — 30 человек.

Из приведенных данных видно, что в развитии предпринимательства заложены большие резервы решения социально-экономических проблем республики. Основой эффективного использования этих резервов, заключается в развитии кадрового потенциала республики.

Развитие малого предпринимательства смягчает социальную напряженность, поскольку оно является основой формирования «среднего класса» и в силу этого меняет общественную психологию, жизненные ориентиры основной массы населения.

Социальная функция малого предпринимательства заключается и в том, что через малые формы предпринимательской деятельности многие люди раскрывают и реализуют свой творческий потенциал. В ЧР основная масса безработных — молодежь (до 80%), а это огромный резерв для развития малого предпринимательства. Малые предприятия являются своеобразным «инкубатором» воспитания, где приобретают деловой опыт молодые предприниматели, строители будущей экономики нашей республики.

Становление малого предпринимательства способствует политической стабилизации. Организации предпринимателей, созданные для решения сугубо профессиональных задач, становятся субъектами политической жизни, поскольку вступают во взаимодействие с государственными органами, политическими партиями, с международными организациями.

© Таймасханов Х., Садыков Х., 2009

Малое предпринимательство — источник налогооблагаемой базы. Собираемость налогов от деятельности малых предприятий по России в среднем составляет 86% (от крупных предприятий — 81%), а в Северо-Западном регионе страны — 90,6%. Их доля в доходной части бюджетов различных субъектов Федерации колебалась в 2007 г. в среднем от 10 до 16%. В странах с развитой рыночной экономикой поступления в бюджет от малых предприятий достигают, а иногда и превышают 60%.

За период 2005–2008 гг. малыми предприятиями уплачено налогов в бюджет Чеченской Республики по специальным налоговым режимам:

2005 г. — 25,2 млн рублей.
2006 г. — 32,6 млн рублей.
2007 г. — 51,2 млн рублей.
2008 г. — 77,2 млн рублей.

Малые предприятия являются не только самостоятельным субъектом экономики, но и элементом единой социально-экономической системы, звеном в формировании целостной структуры хозяйственного комплекса. Они существуют в тесной интеграции с крупными и средними предприятиями, активно участвуя в структурной перестройке народного хозяйства и ускорении инновационных процессов. Их роль определяется местом, которое они занимают в национальной экономике. Так, в промышленно развитых странах малому предпринимательству по ряду показателей принадлежит заметное, а подчас и ведущее место: на него приходится до 90–95% количества всех предприятий и до 65% в валового национального продукта (в России — лишь около 12% валового национального продукта).

Из сказанного выше следует, что деятельность малого предпринимательства в равной степени полезна как для экономики страны, так и для каждого гражданина в отдельности и поэтому заслуживает государственного признания и поддержки.

Важнейшим элементом системы государственной поддержки малого предпринимательства (для каждого уровня управления) являются механизмы ее реализации. К ним относятся:

- самостоятельная нормативно-правовая база;
- сеть специализированных институтов, включая органы государственной, муниципальной власти и управления, общественные объединения и организации предпринимателей, объекты специализированной инфраструктуры;
- программы (как специальные, непосредственно ориентированные на оказание тех или иных мер поддержки малым предприятиям, так и программы социально-экономического развития, включающие подпрограммы финансово-имущественной поддержки и создания условий и механизмов для привлечения частных отечественных и иностранных инвесторов).

Деятельность государства по созданию соответствующего «предпринимательского климата» должна быть многообразной по формам и содержанию. Следует отметить, что особенности правового регулирования деятельности малых предприятий обусловлены необходимостью решения проблем, характерных в основном для малых предприятий: недостаточность оборотных средств, сбыт продукции, приобретение сырья и оборудования, высокая арендная плата за помещения, недоступность получения информационных, консалтинговых и иных услуг.

Большим пробелом в системе государственного управления сегодня является отсутствие оценки работы органов местного самоуправления посредством введения количественных и качественных показателей их деятельности. Статистики о результатах работы местных органов власти, проводимой для граждан, в частности по оказанию поддержки малым предприятиям, не существует. Для оценки вклада каждого муниципального образования в решение государственной задачи поддержки малого предпринимательства в районах рекомендуем проведение ежегодного мониторинга деятельности местных органов управления по данному вопросу. Для этого структурное подразделение регионального уровня, на которое возложены функции региональной координации, должно запрашивать у местных исполнительных органов соответствующую информацию, обобщать и анализировать ее, а затем предоставлять результаты анализов и обобщений всем муниципальным образованиям.

Наряду с задачей по содействию развития предпринимательства перед нами стоит не менее важная задача по созданию **благоприятного инвестиционного климата** и маркетинга для привлечения инвесторов. Поскольку финансовые средства, поступающие в муниципальные бюджеты в виде налогов, в большой степени зависят от успешных и приносящих прибыль капиталовложений на собственной территории, то между регионами, районами и городами постоянно будет вестись соревнование за привлечение инвестиционного капитала. В соревновании будут участвовать те города и районы, которые предложат привлекательные условия инвестирования и одновременно будут заниматься маркетингом своего региона в целях привлечения инвесторов.

Основным условием обеспечения потенциальной конкурентоспособности малого предпринимательства является высокое качество **стратегических маркетинговых исследований**. Затраты на НИОКР в десятки раз больше затрат на стратегический маркетинг. Затраты на организационно-технологическую подготовку производства в 2–5 раз больше затрат на НИОКР. Материализация объекта НИОКР в производстве требует еще больших затрат.

Наиболее типичной формой **сторонней организации**, осуществляющей поддержку развития предпринимательства, являются вузы и бизнес-центры. Как правило, они оказывают предпринимателям консультационную и техническую помощь, организуют и проводят мероприятия по обучению, оказывают полиграфические услуги, готовят рекламную продукцию, осуществляют маркетинговые исследования.

Актуальными на сегодняшний день являются вопросы помощи предпринимателям в составлении бизнес-планов, концепций развития предприятия, в поиске потенциальных партнеров по кооперации. Здесь бизнес-центры также могут оказать предпринимателям большую помощь — от консультирования до опосредования контактов и сопровождения при ведении переговоров.

В ходе обследования нами было установлено, что в городах и районах практически отсутствует инфраструктура, позволяющая предпринимателям получить на месте квалифицированные консультации по ведению бизнеса и получить необходимую информацию. 70% предпринимателей получают необходимую для себя инфор-

мацию через знакомых предпринимателей и партнеров; 36% предпринимателей получают информацию через справочную литературу, каталоги, средства массовой информации. Лишь 8% получают информацию через консалтинговые услуги, информационные центры, союзы предпринимателей и торгово-промышленную палаты. Все это свидетельствует о том, что организация информационных, обучающих и консалтинговых структур является одной из первоочередных задач муниципалитетов в целях содействия развития предпринимательства.

В настоящее время **бизнес-образованием** занимается множество обучающих структур разных уровней — университеты, академии, институты, колледжи, бизнес-школы, учебные центры и другие учебные заведения. Однако далеко не все предприниматели — как состоявшиеся, так и начинающие — имеют возможность постоянно заниматься повышением собственной профессиональной квалификации, так как это требует, как правило, больших затрат времени и средств.

Необходимым условием эффективного функционирования в условиях рыночной экономики является способность квалифицированного решения самого широкого спектра задач, что позволяет субъекту бизнеса наиболее успешно конкурировать с другими производителями товаров и услуг, а в определенных условиях и обеспечивать свою «выживаемость». Вместе с тем деятельность предпринимателя настолько многогранна, что даже в «спокойные» периоды развития он не владеет всей суммой знаний и информации, необходимой для принятия правильного решения. В связи с этим наметилось устойчивое повышение спроса на **консультационные услуги** в организационной, финансовой, инвестиционной, маркетинговой, правовой и других областях.

На рынке консультационных услуг можно выделить как минимум четыре типа предпринимателей — потребителей этих услуг.

Первый тип — это те, кто только начинает свой бизнес. У них есть желание, общее видение своего дела, однако они не знают даже основ бизнеса. Ясно, что для этой категории требуются не консультации, а обучение.

Второй тип — те, кто создает основы своей предпринимательской деятельности или стремится к ее совершенствованию. Именно этим людям необходимо индивидуальное консультирование по всем направлениям бизнеса.

Третий тип — сложившиеся бизнесмены, создавшие прочные основы своей предпринимательской деятельности, но нуждающиеся в инвестициях для развития или партнерах для осуществления совместного проекта.

Четвертый тип — крупные предприниматели, круг интересов и потребностей которых не всегда предсказуем. Они могут заказать и разработку крупного инвестиционного проекта, и анализ проблем взаимодействия со своим персоналом. Главное же то, что их интересуют разработки «в глубину».

Проведенное разделение, разумеется, достаточно условно, но вместе с тем оно позволяет выявить ряд наметившихся тенденций:

- в настоящее время муниципалитеты ориентируются на первые два типа, поскольку видят свою задачу в создании «критической массы» подготовленных предпринимателей, способных реализовать свои потенциальные возможности;
- в то же время по мере приближения к этой «критической массе» потребность в обучении и сложившемся сегодня бизнес-консультировании будет падать, так как все больше предпринимателей будут переходить в третий и четвертый типы;
- что касается последних двух типов, то здесь объектом консультирования являются не столько сами предприниматели, сколько их бизнес. т. е. на первый план выходит не передача знаний в форме совета, а совместная с консультантом организация деятельности предпринимателя во всем ее многообразии.

Подытоживая все вышеизложенное, определим круг задач органов власти и хозяйствующих субъектов при организации информационных, обучающих и консультационных услуг предпринимателям и лицам, желающим открыть свое дело:

- повышение эффективности деятельности и создание в рамках своей компетенции таких структур как: общество по содействию экономическому развитию; социально-деловой центр и в других подобных структурах специализированных подразделений, где предприниматели смогли бы получить первичную рамочную информацию;
- создание условий для привлечения в районы профессиональных структур, способных квалифицированно удовлетворить спрос предпринимателей на информационные, обучающие и консалтинговые услуги;
- выработка политики по поддержке определенных групп предпринимателей в сфере обучения и оказания им информационно-консультационных услуг;
- определение форм поддержки получения консультационных услуг;
- анализ эффективности расходования средств, выделяемых на поддержку;
- выявление и анализ наиболее актуальных потребностей предпринимателей в информационных, обучающих и консалтинговых услугах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гунин В.Н., Баранчеев Б.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю.* Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. М.: ИНФРА-М, 2000.
2. *Егоров С.* Человеческий фактор и экономический рост в условиях постиндустриализации. 2004. № 5. С. 93.
3. *Заренков В. А.* Управление проектами : учебное пособие, М.: Издательство АСВ СПб.: СПб ГАСУ, 2006.
4. О социально-экономическом положении и ходе восстановительных работ в Чеченской Республике за январь — декабрь 2008 года. ТО ФС государственной статистики по ЧР. 2009.
5. Развитие предпринимательства в системе местного самоуправления : учебное пособие / под. ред. Э. Маркварта. М.: Муниципальная власть, 2000.
6. *Савицкая Г.В.* Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2001.
7. Теория организации : учебник / под. ред. В.Г. Алиева. М.: Экономика, 2003.
8. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации : учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. М.: Эксмо, 2004.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ И ФИНАНСИРОВАНИИ ОБРАЗОВАНИЯ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Н.М. РОМАНЕНКО,
Л.А. ХУСАЙНОВА

В современном мире значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики и общества увеличивается вместе с ростом влияния человеческого капитала. Очевидно, что экономический кризис кардинально изменит взаимоотношения рынка образования и системы образования.

Ключевые слова: система образования; образовательное кредитование; качество образования; экономический кризис.

Коды классификатора JEL: I21, I22.

Роль образования на современном этапе развития России определяется задачами ее перехода к демократическому и правовому государству, к рыночной экономике, необходимостью преодоления опасности отставания страны от мировых тенденций экономического и общественного развития. В современном мире значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики и общества увеличивается вместе с ростом влияния человеческого капитала. Российская система образования способна конкурировать с системами образования передовых стран. При этом необходимы широкая поддержка со стороны общественности проводимой образовательной политики, восстановление ответственности и активной роли государства в этой сфере, глубокая и всесторонняя модернизация образования с выделением необходимых для этого ресурсов и созданием механизмов их эффективного использования [2].

Экономический кризис практически не затронул систему образования, за исключением небольшого сегмента высшего образования, связанного с реализацией программы образовательного кредитования «Кредо», проводимой компанией «Крейн» при содействии банка «Союз».

Определяющими факторами развития системы образования в 2008 г. были демографический и финансово-кредитный.

За 2000–2008 гг. число учащихся в государственных и муниципальных общеобразовательных школах уменьшилось на 31,7%, при этом число государственных и муниципальных школ сократилось всего на 11,8%, а число учителей — на 16,1%. В результате все последние гг. сокращалось число учащихся, приходящихся на одного учителя: с 11,7 человек в 2000/01 учебном г. оно упало до 9,5 человек в 2007/08 учебном году [4].

При оценке происходящих перемен в школьном сегменте системы образования необходимо учитывать, что процесс сокращения числа школ и численности учителей сталкивается с социальными ограничениями, особенно в регионах с высоким уровнем безработицы, когда высвобожденные учителя не могут найти другую работу. В начальном профессиональном образовании в последние гг. охват молодежи 15–17 лет растет. Это происходит по всем федеральным округам, за исключением Южного. В этом же округе находятся и субъекты Федерации, в которых указанный охват является самым низким по России, — Республики Дагестан и Ингушетия, что свидетельствует о тяжелом экономическом положении перечисленных республик: с августа 2007 г. по май 2008 г. в Ингушетии уровень безработицы составил 45,0% численности экономически активного населения, в Дагестане — 18,5, в Северной Осетии — 11,2%. [5]

В 2008 г. прием в государственные и муниципальные средние профессиональные учебные заведения сократился по сравнению с 2007 г. на 60,3 тыс. человек, или на 8,3%. По данным Росстата, 190,4 тыс. студентов приступили к занятиям в вузах на условиях полного возмещения затрат на обучение, что составило 28,4% общего числа принятых (в 2007 г. — 238,1 тыс., или 32,6%). Таким образом, платный прием в учреждения среднего профессионального образования сократился в 2008 г. более чем на 20%. С одной стороны, это связано с демографической ситуацией в стране, когда падение численности молодежи в соответствующих возрастах при сохранении бюджетных мест приводит к сокращению обучающихся на платной основе. С другой — резкое ускорение данного процесса (в 2007 г. платный прием в вузы сократился по сравнению с 2006 г. всего на 9%) свидетельствует, на наш взгляд, об интенсификации перераспределения контингентов между средним и высшим профессиональным образованием.

В 2008 г. в системе высшего профессионального образования численность студентов продолжала увеличиваться как в государственных и муниципальных вузах, так и в негосударственных высших учебных заведениях, достигнув 7,51 млн человек. Вместе с тем в государственном секторе она выросла всего на 6,4 тыс. человек (т. е. на 0,1%), а в негосударственном — на 45,4 тыс. человек (на 3,6%) [4].

Общий прием в вузы в 2008 г. составил 1641,7 тыс. человек, уменьшившись по сравнению с приемом 2007 г. на 39,9 тыс. человек. При этом прием в государственные и муниципальные вузы в 2008 г. сократился на 21,3 тыс. человек (на 1,5%) в основном за счет студентов, принятых на очную форму обучения (снижение приема на эту форму обучения составило 47,7 тыс. человек, или 6,7%). В то же время численность принятых на заочную форму обучения увеличилась на 29,8 тыс. студентов, или на 5,1%.

© Романенко Н.М., Хусайнова Л.А., 2009

Прием на бюджетные места в государственных и муниципальных вузах сокращается пятый г. подряд. Всего с 2004 по 2008 г. бюджетный прием сократился на 67,3 тыс. человек, или на 10,7% (табл. 1).

Таблица 1

Динамика приема в государственные и негосударственные вузы в 2000–2008 гг.

	Государственные и муниципальные вузы			Негосударственные вузы
	Всего	Бюджетный прием	Платный прием	
2000/01	1140,3	586,8	553,5	152,2
2001/02	1263,5	587,9	675,6	198,2
2002/03	1299,9	608,0	691,9	204,0
2003/04	1411,7	622,6	789,1	231,7
2004/05	1384,5	628,6	755,9	274,5
2005/06	1372,5	613,5	759,0	268,0
2006/07	1376,7	585,3	791,4	280,9
2007/08	1384,0	568,8	815,2	297,6
2008/09	1362,7	561,3	801,4	279,0

Источник: Официальный сайт Госкомстата РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // gks.ru

В 2008 г. на 1,7% снизился прием в государственные и муниципальные вузы на платной основе, прием в негосударственные вузы упал на 6,3%. Среди принятых на первый курс в вузы в 2008 г. уже 65,8% будут учиться, платя за свое обучение.

Сохраняется серьезное превышение приема в вузы над выпуском из средней школы: в 2008 г. оно составило 641,7 тыс. человек, увеличившись на 59,8 тыс. человек по сравнению с 2007 г. (рис. 1).

В 2008 г. в высшем образовании продолжала усиливаться еще одна тенденция, которую можно считать негативной: среди студентов все больше становится тех, кто учится заочно.

По числу студентов вузов на 10 000 населения — 525 человек. — Россия вышла на второе место в мире (после США). Однако если учитывать студентов и учебных заведений среднего профессионального образования, то в этом случае Россия является абсолютным лидером, имея 695 студентов на 10 000 человек населения.

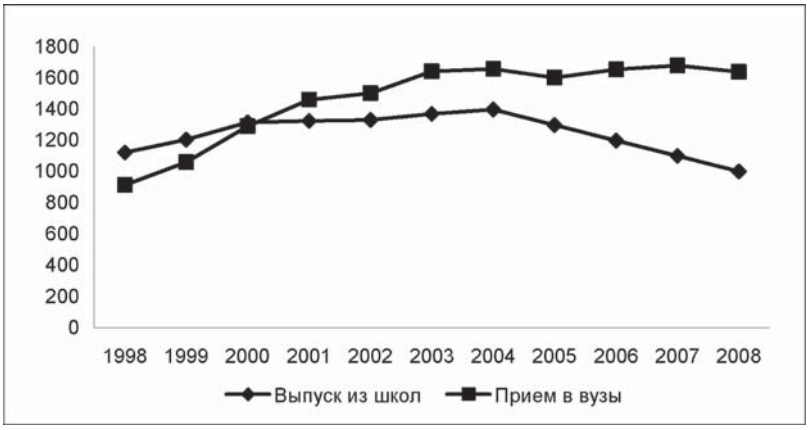


Рис. 1. *Прием в вузы и выпуск из средних школ*
Источник: Официальный сайт Госкомстата РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // gks.ru

В 2004–2006 гг. высшим профессиональным образованием в среднем по Российской Федерации было охвачено 31,2–33,0% общей численности молодежи в возрасте 17–25 лет.

В последние гг. в системе высшего профессионального образования наметился крайне важный сдвиг: задача обеспечения доступности высшего образования все более явно замещалась задачей повышения его качества. В условиях экономического кризиса и резкого роста безработицы, в том числе и среди лиц, имеющих высшее образование, приоритеты вновь могут измениться. Система высшего образования опять может стать во многом средством социальной защиты молодежи до лучших экономических времен, предотвращающим массовую молодежную безработицу.

В 2000–2008 гг. расходы на образование росли как из государственных, так и из частных источников финансирования (см. табл. 2, 3).

Таблица 2

Расходы федерального бюджета на образование в 2000–2008 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Расходы федерального бюджета на образование, млрд руб.	38,1	54,5	81,7	99,8	121,6	160,5	201,6	278,0	336,1
Расходы федерального бюджета на высшее образование, млрд руб.	22,5	31,3	44,4	56,8	72.1	114,7	155,1	214,0	263,2
Доля расходов федерального бюджета на образование,% ВВП	0,5	0,6	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
Доля расходов федерального бюджета на высшее образование, % ВВП	0,3	0,3	0,4	0,5	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6
Доля расходов на образование в расходах федерального бюджета, %	3,8	4,1	4,1	4,1	4,9	4,6	4.7	4,2	4,8
Доля расходов на высшее образование в расходах федерального бюджета, %	2,3	2,4	2,2	2,3	2,8	3,2	3,6	3,3	3,8

Источник: Официальный сайт Госкомстата РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // gks.ru.

В 2008 г. расходы федерального бюджета на образование выросли на сравнению с 2007 г. В то же время расходы на высшее профессиональное 20,9% по образование составили в 2008 г. 263,2 млрд рублей, увеличившись по сравнению с 2007 г. на 22,9%.

Таблица 3

Объем платных услуг системы образования в 2000–2008 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Объем платных услуг системы образования, млрд руб.	41,5	56	72,9	95,4	118,7	147	189,6	231,7	281,0
В% к ВВП	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8

Источник: Официальный сайт Госкомстата РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // gks.ru.

Из табл. 3 видно, что в 2008 г. удельный вес расходов населения на образование в ВВП впервые с 2002 г. повысился. Прежде всего это было связано с ростом стоимости платного обучения в вузах, которая росла вслед за ростом бюджетного финансирования высшей школы в расчете на одного студента-бюджетника.

Поскольку численность студентов, обучающихся за счет бюджетных средств, в 2006–2008 гг. росла медленнее бюджетных расходов на высшее образование, значительно выросли бюджетные расходы в расчете на одного студента в государственных вузах. Так, в 2004 г. средние бюджетные расходы в г. на обучение одного студента, обучающегося на бюджетной основе, составляли всего 18 тыс. рублей, в 2005 г. эти расходы выросли до 25,6 тыс. рублей, в 2006 г. они достигли 37,5 тыс. рублей, в 2007 г. — 51,6 тыс. рублей, а в 2008 г. — уже 63,5 тыс. рублей. С учетом структуры учащихся государственных вузов, т. е. соотношения студентов очных, очно-заочных и заочных форм обучения, средние расходы на одного студента, обучающегося на бюджетной основе, очной формы обучения в 2008 г. превысили в среднем 80,1 тыс. рублей [4].

Приоритетный национальный проект «Образование» призван ускорить модернизацию российского образования, результатом которой станет достижение современного качества образования, адекватного меняющимся запросам общества и социально-экономическим условиям. В национальном проекте заложено два основных механизма стимулирования необходимых системных изменений в образовании. Во-первых, это выявление и приоритетная поддержка лидеров — «точек роста» нового качества образования. Во-вторых — внедрение в массовую практику элементов новых управленческих механизмов и подходов.

За два г. на реализацию национального проекта «Образование» из федерального бюджета было выделено 77,9 млрд рублей, из бюджетов субъектов Российской Федерации — 44,7 млрд рублей. Так, в среднем на одного школьника и студента ежегодно выделялось по 5 тыс. рублей [3].

На реализацию проекта в 2006–2008 гг. из федерального бюджета выделено более 123, 5 млрд рублей (в том числе в 2006 г. — 29,28 млрд рублей, в 2007 г. — 48,88 млрд рублей в 2008 г. — 44,36 млрд рублей).

Главный результат реализации приоритетного национального проекта «Образование» — это системные преобразования и масштабные изменения практически по всем направлениям образования: от дошкольного до высшего. Активно в реализацию проекта включились регионы.

Теперь в рамках комплексных проектов модернизации образования (КПМО) в регионах вводится новая система оплаты труда работников и осуществляется переход на нормативное подушевое финансирование образовательных учреждений (НПФ).

НПФ образовательных учреждений строится на двух принципах. Первое: на региональном уровне устанавливаются нормативы бюджетного финансирования на заработную плату работников и текущие учебные расходы в расчете на одного обучающегося. Второе, и главное: средства по нормативу из регионального бюджета доводятся до каждого общеобразовательного учреждения.

Общей задачей для всех регионов независимо от выбранной методики введения НПФ является минимизация количества региональных коэффициентов; выравнивание величины норматива для принципиально одинаковых условий.

В 2008 г. шла работа по введению в системе образования новой системы оплаты труда (НСОТ). Особенно интенсивно НСОТ внедрялась в субъектах Российской Федерации, реализующих комплексные программы модернизации региональных систем образования.

Вместе с тем, по последним данным, сохраняется достаточно высокая дифференциация заработной платы в образовании по регионам Российской Федерации. Дифференциация заработной платы во многом является выражением сохраняющейся дифференциации расходов на образование в региональном разрезе.

В 2007 г. среднемесячная заработная плата учителей по субъектам Российской Федерации различалась более чем в 5,3 раза, при этом разрыв по сравнению с 2006 г. увеличился: в 2006 г. он был равен 5.

Как уже отмечалось, проблемы в реализации программы образовательного кредитования «Кредо» были одним из немногих явных сигналов в IV квартале 2008 г. о том, что экономический кризис затронул систему образования. В указанной программе участвуют 22 вуза. Как только у банка «Союз» возникли проблемы, компания «Крейн», оператор программы «Кредо», приостановила перечисление средств в вузы и стала вести переговоры об отсрочке платежей. Сейчас делаются попытки разрешить возникшую проблему с помощью Сбербанка. Фактически было показано, что без государственных гарантий, как это принято в большинстве стран, система образовательного кредитования действовать не может.

Однако экономический кризис на достаточно длительное время заморозит указанные процессы, поскольку их дальнейшее развертывание требует серьезных финансовых вливаний.

Очевидно, что экономический кризис кардинально изменит взаимоотношения рынка образования и системы образования. С одной стороны, горизонты планирования потребности в кадрах у предприятий еще более сократятся, с другой — на рынке труда появится значительное число и квалифицированных рабочих, и менеджеров, имеющих значительный опыт работы, которых работодатели будут предпочитать брать на работу в первую очередь по сравнению с выпускниками системы профессионального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Грибнев Л.* Образование: услуга или жизнь // Вопросы экономики. 2005. № 3. С. 20–40.
2. *Калина И.И.* Качественное образование. 2008 — год новых стандартов в системе образования // Национальные проекты. 2008. № 4(23). С. 48–52.
3. *Назаров А.В.* Опираясь на опыт прошлых лет // Национальные проекты. 2008. № 6. С. 88–91.
4. Официальный сайт Госкомстата РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // gks.ru.
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: // minfin.ru.
6. *Шишкин А.Г.* Финансирование системы профессионального образования // Финансы. 2007. № 8. С. 16–19.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ОБРАЗОВАНИЯ

Н.М. КОНЯХИНА
Кисловодский институт экономики права,
аспирант
357700, Ставропольский край, г. Кисловодск, ул. Р. Люксембург, 42

В статье рассматривается модернизация системы образования, эффективного использования ресурсов данной сферы, количественной и качественной оценки всех показателей эффективности функционирования образовательных учреждений в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: рыночная экономика; социальная сфера; сфера услуг; система образования; эффективность и качество образовательных услуг.

Коды классификатора JEL: I21, I22, I28.

В последние гг. проблемы образования не только вышли «на передовые позиции» реформирования, но и стали предметом активного обсуждения. Связано это с тем, что проблемы образования так или иначе касаются практически всего населения страны.

Выступая на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» (8 февраля 2008 г.), Президент РФ В.В. Путин так определил основную задачу системы образования в нашей стране: «Будущее России, наши успехи зависят от образования и здоровья людей, от их стремления к самосовершенствованию и использованию своих навыков и талантов. Развитие национальных систем образования становится поэтому ключевым элементом глобальной конкуренции и одной из наиболее важных жизненных ценностей. Образовательная система должна вобрать самые современные знания и технологии. Уже в ближайшие гг. необходимо обеспечить переход к образованию по стандартам нового поколения, отвечающим требованиям современной инновационной экономики» [3].

XXI век является временем создания условий для устойчивого социального развития и формирования среды, благоприятной для реализации творческого потенциала личности. Поэтому на современном этапе развития общественных систем национальные цели государственной политики должны быть ориентированы на достижение социального и духовного благополучия населения, обеспечение прав человека, защиту его достоинства и безопасности, укрепление нравственности, развитие здравоохранения, культуры, науки, образования.

В документах Организации Объединенных Наций подчеркивается, что сегодня единственно значимыми ресурсами являются лишь знания, изобретательность людей, воображение и добрая воля. Становится ясным, что без них невозможен какой-либо устойчивый прогресс в отношении мира, уважения прав человека и основных свобод. Решающую роль в развитии этих качеств играет образование. Именно образование в условиях становления информационного общества является фактором эффективного функционирования общественной и государственной системы. В этой связи управление системой образования приобретает особую значимость.

Вместе с тем существующее управление российской системой образования нельзя считать эффективным, что подтверждает наличие многочисленных проблем в образовании и ошибки государственной образовательной политики, которая является отражением той социально-экономической и политической ситуации, которая уже не существует. Рынок образовательных услуг не соответствует современным потребностям рынка труда. Администрации субъектов РФ не имеют возможности реально влиять на обеспечение функционирования федеральных образовательных учреждений, расположенных на их территории. Неравномерно распределены высшие учебные заведения и их кадровый потенциал. До сих пор является предметом серьезных дискуссий роль государства в финансировании и предоставлении образовательных услуг. В условиях стихийного и во многом теневого развития рыночных отношений в системе образования сложилась система социального неравенства, когда доступ к качественному образованию получают преимущественно дети обеспеченных слоев населения.

Реформа образования стала предметом многочисленных дискуссий ее сторонников и противников. Однако научно обоснованные предложения разработаны лишь по немногим вопросам. В этой связи актуальность исследования управления системой ВПО в современных условиях весьма велика. Четвертый г. в нашей стране реализуется федеральная программа по развитию образования, рассчитанная на 2006–2010 г. Среди основных приоритетов — модернизация материальной инфраструктуры образования, закупка оборудования, апробация новых методик обучения, активное вовлечение субъектов РФ в развитие регионального образования. Обсуждая на заседании коллегии Рособразования в ноябре 2008 г. вопрос, что же мешает более продуктивному выполнению этой программы, эксперты и руководство Рособразования сосредоточились в основном на решении текущих проблем (отставание от графика освоения бюджетных средств, низкий уровень подготовки конкурсной документации, процедура проведения конкурсов в рамках ФЦПРО, направления ФЦПРО по капвложениям и др.), оставив системные задачи вообще без внимания.

И только некоторые участники коллегии стремились выйти за пределы текущей ситуации и оценить ее стратегически: каков в целом эффект от реализации программы; на какие проблемы развития системы образования повлияло выполнение ФЦПРО; через два г. завершается действие программы, с какими результатами придем; государство выделяет огромные средства — и возникает вопрос не только об их эффективном использовании,

© Коняхина Н. М., 2009

но и о системном влиянии на развитие и модернизацию системы образования. На сегодняшний день эти вопросы остаются пока без ответа, как остаются пока непроработанными и такие проблемные направления, как:

- ❖ доступность качественного образования;
- ❖ оценка качества образования;
- ❖ эффективность использования ресурсов системой образования.

Известно, что экономика, как наука, может изучать отношения ведения всего хозяйства в целом или какой-либо его части, называемой сферой или отраслью. Применительно к образованию отраслью можно считать совокупность образовательных учреждений, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации. Таким образом, экономика образования может быть определена, как наука, изучающая отношения, связанные с производством, распределением, обменом и потреблением благ, создаваемых в сфере образования (как части народного хозяйства страны) и/или в частях сферы образования: в отрасли «образование», в части отрасли или сферы, например, только в образовательных учреждениях общего образования.

Отрасли социальной сферы постоянно выступают объектом ценностных оценок со стороны государства и общества. Например, конституции многих стран относят доступность медицинского обслуживания, образования, культурных благ к числу неотъемлемых прав человека. Применительно к сфере образования это особенно заметно при изучении программных документов, связанных с развитием образования. Обращает на себя внимание постановка качественных целей развития (повысить качество, доступность, эффективность и т. п.) часто без какой-либо их количественной определенности. Поэтому и оценка степени достижения подобных целей остается просто качественной/ценностной.

Сама по себе ценностная оценка мало что дает, поскольку носит скорее характер декларации. Более важна количественная составляющая этой ценностной оценки, например степень доступности того же образования или уровень здоровья нации и т. д. Отсутствие такой оценки является следствием не ее принципиальной невозможности в силу каких-то внутренних особенностей той или иной сферы деятельности, а следствием просто неразработанности инструментальных средств такой оценки. [1]

Второй важной характеристикой социальной сферы в целом и образования, в частности, принято считать отнесение их деятельности к производству общественных благ. Точки зрения на этот вопрос существуют самые разные, но основное их отличие друг от друга сводится к оценке степени «общественности» того или иного блага [5].

Поскольку образование обладает чертами как общественного, так и частного блага, финансирование его, следуя этой логике, должно осуществляться соответственно как из общественных, так и из частных средств. Из этих понятных положений делается вывод о том, что государство должно обеспечивать не все образование, а только его часть, соответствующую величине того общественного блага, которое в образовании создается. К „общественной части образования» большинство относят базовое образование, отдельные специальности, установленный минимум, государственный стандарт и т. д. [2, 4].

Следует отметить, что ни объем государственного финансирования, ни размеры софинансирования прямо не связываются с мерой «общественности» образования как блага. Общепринятым считается остаточный принцип финансирования безотносительно степени его «общественности», а размер доплаты определялся возможностями плательщика, т. е. опять же безотносительно к степени «частности» образования. Отсюда с большой долей уверенности сказать, что образовательная услуга не обладает какими-либо специфическими особенностями по отношению к другим видам услуг. Все рассуждения о ее «общественном» характере можно практически в равной степени отнести к любому из них, более того, и к материальным благам тоже.

Из этого, казалось бы, следует важный вывод о том, что поскольку сфера образования вовлечена в рыночную экономику, то, следовательно, и все положения последней должны распространяться и на эту сферу, рассматривая при этом измерения и оценки всех видов эффективности этой сферы образования: социальной, экономической, бюджетной и коммерческой.

Однако мы считаем, что нельзя при этом забывать и о том, что в соответствии с Конституцией РФ, любой гражданин нашей страны имеет определенные социальные права. Другими словами уже при рождении, за каждым из нас закрепляется право на труд, образование, лечение, жилье, пенсионное обеспечение и т. д. Именно эти права обеспечиваются в настоящее время такими источниками финансирования, как: системы обязательного медицинского страхования, пенсионного страхования, обеспечения занятости трудоспособного населения. Мы считаем, что необходимым и даже обязательным является формирование в нашей стране, ориентированной на развитие социально-рыночной экономики, аналогичных систем, обеспечивающих каждому человеку жилищное и образовательное страхование. Только в этом случае можно будет говорить и количественно оценивать тот социально-экономический эффект, который мы будем иметь от последующих за этим образовательных реформ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вифлеемский А.Б.* Роль образовательного комплекса в постиндустриальном обществе // Вопросы экономики. 2002. № 8. С. 115–121.
2. *Денисевич М.Н.* Трансформации в сфере науки и образования и проблемы реализации государственной образовательной политики в регионах // Ежегодник российского образовательного законодательства. 2009. Т. 4. Вып. 1.
3. *Путин В. В.* Тезисный план выступления на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» 8 февраля 2008 года.
4. *Шудегов В. Е.* Образование в современной России: новые решения : Сб. докладов на V Международной конференции МосГУ «Высшее образование для XXI века», 13–15 ноября 2008 г., г. Москва, с. 16–23.
5. Экономическая теория / под. ред. А.И. Архипова, С.С. Ильина. М.: ТК Велби; Проспект, 2008.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНЕ

В.В. ПОГОСОВА

Кисловодский институт экономики и права,
аспирант
357700, г. Кисловодск, ул. Розы Люксембург, 42

В данной статье излагается авторский подход к разработке основных направлений стратегии развития системы образования в стране и методические рекомендации по формированию механизма оценки эффективности образовательных учреждений в системе высшего образования.

Ключевые слова: реформа образования; стратегия развития; эффективность функционирования; менеджмент качества образовательных услуг; количественная и качественная оценка; система сбалансированных показателей.

Коды классификатора JEL: I21, I28, R13.

Коренные изменения в социально-экономической жизни и государственно-политическом устройстве Российской Федерации обусловили необходимость реформы образования. В ходе первого этапа ее реализации отечественная система образования освободилась от наследия тоталитаризма, стала более открытой, демократичной и многообразной.

Однако осуществление образовательной реформы сдерживалось трудностями переходного периода, которые привели к неудовлетворительному состоянию материальной базы учебных заведений, обусловили задержки в оплате труда педагогического персонала, сказались на организации и качестве учебного процесса. Финансовая стабилизация, наметившаяся в докризисный период, тенденции к экономическому росту позволили в 2004–2007 гг. преодолеть некоторые трудности и приступить к новому этапу реформирования системы образования. Однако сегодня положение дел в образовании, несмотря на позитивные сдвиги, оставляет желать лучшего. В отечественной системе образования все еще сохранилось большинство проблем, порожденных последними десятилетиями ушедшего столетия: низкий уровень заработной платы, крайне слабая учебно-материальная база, отток квалифицированных кадров из сферы образования, концентрация внимания государства исключительно на высшей школе и т. д.

Если судить по таким разработанным проектам, как: Концепция модернизации российского образования до 2010 г., Национальная доктрина развития образования, Федеральная целевая программа развития образования и т. д. то на сегодня российское образование должно было бы возглавлять мировые рейтинги в этой области. На деле же все обстоит наоборот. Наша страна теряет образовательный потенциал [5, 6]. За последние гг. развитие системы образования в стране не продвинулось вперед ни на шаг. Максимум, что удалось сделать, — так это приостановить падение вниз.

В соответствии с концепцией «Стратегии-2020» перед российской системой образования стоит историческая задача по обеспечению глобальной, планомерной и полномасштабной доступности граждан к качественному образованию. Особо необходимо отметить при этом следующее: базовой стратегией образования XXI века является формирование и развитие системно-креативного мышления. Из сказанного следует, что в наши дни главное не стремиться научить всему, а сформировать навыки получения нужного нового знания. Универсализм специалиста сегодня связан не с объемом полученных знаний и навыков, а с овладением общей системой ориентации в жизни, умением постоянно пополнять и достраивать свою личную систему знаний, находить путь к уже существующему знанию и уметь генерировать новое знание. Таким образом, речь идет о реализации своего рода концепции, сориентированной на развитие творческого потенциала воспитанников школы, вузов и других учебных заведений [4].

Принципы современной образовательной политики должны также определяться во многом и особенностями регионального уровня, содержанием социально-экономической концепции развития субъектов Федерации и кадровой спецификой региональных систем образования. Поэтому стратегические образовательные установки федерального масштаба, направленные прежде всего на интеграцию России в мировое сообщество, должны быть ориентированы на региональный, муниципальный, институциональный (организации, учреждения и их инфраструктура) уровни.

Однако по мере расширения полномочий региональных органов власти федеративно-региональные процессы развития российской государственности вступают в противоречия. Поэтому для получения максимального экономического и социального эффекта необходимо следовать модели концентрированного развития перспективных регионов, способных обеспечить быструю модернизацию и возглавить процессы реформирования всей российской экономики [1].

Далее, уровень интеллектуального потенциала страны, задаваемый требованиями образовательных стандартов и обеспечиваемый условиями отдельного образовательного учреждения, формируется в рамках государственной политики, прежде всего в регионах, и становится важнейшим фактором ее выживания.

Сегодня становится ясным, что общепринятая, традиционная аттестация обучающихся и методы контроля над успеваемостью устарели. Эта проблематика существенно расширилась и поднялась до уровня перемен во внешнем мире. Такие проблемы, как качество образования и управления, контроль над издержками, профессионализация или регионализация требуют новых подходов к их решению.

Но одного решения этих проблем недостаточно. Общественность, непосредственные работники системы образования имеют право и обязаны знать, в какой степени инвестиции будут способствовать достижению ожидаемых результатов. Поэтому оценка качества образования помогает действующим субъектам сделать обоснованные выводы о текущей ситуации и, что даже более важно, принять квалифицированные управленческие решения. Отсюда разработка системы показателей, характеризующих состояние и уровень достижения целей и задач развития образования, а также разработка обоснованных критериев оценки деятельности образовательных систем различных иерархических уровней, учитывающих тенденции развития территорий, и др. являются одним из условий успешной реализации государственной образовательной политики и должны создаваться

© Погосова В. В., 2009

в большей степени на уровне регионов. В то же время реализация эффективной государственной образовательной политики обусловливает необходимость согласованного развития систем образования субъектов РФ и прежде всего согласованности управления образовательными системами различных иерархических уровней, основанного на принципах правового регулирования. Это позволит получить дополнительный эффект, связанный с координацией процессов и организацией взаимодействия и взаимообогащения региональных образовательных систем.

Вот почему разработка механизмов мониторинга программ развития регионального образования на основе системы показателей, характеризующих состояние и уровень достижения целей и задач развития образования, является одним из условий успешной реализации государственной образовательной политики в регионах.

В плане перечисленных выше, далеко не всех среди многочисленных проблем в развитии системы российского образования, разработка методов оценки эффективности функционирования образовательных учреждений, ориентированных на решение обозначенных нами проблем, является одной из основных задач методологического обеспечения реализации мероприятий Концепции развития образования в России до 2020 года.

В этом плане мы предлагаем использовать наиболее прогрессивную на сегодня систему контроля, основанную на системе сбалансированных показателей (ССП), которая представляет собой базу для формулирования гипотез при постановке целей организации и их увязке между собой [3].

Основными объектами контроля и управления при применении этой системы в любом секторе экономики, как известно, являются: финансы (положение организации или компании с позиции инвесторов); клиент (положение организации или компании с позиции клиента); процессы (хозяйственные процессы в организации для достижения ею максимальных результатов); персонал, его обучение (сохранение гибкости и возможности реализации намеченной стратегии развития организации). Система мониторинга деятельности образовательного учреждения на основе системы сбалансированных показателей, должна, прежде всего, базироваться на системном подходе. Так, например, высшее учебное заведение, являясь образовательной организацией, соответствует основным свойствам системы: целенаправленности (цели в области качества), сложности (множество структурных подразделений и сложность их взаимосвязи), делимости (образовательная, научно-исследовательская, учебно-методическая, хозяйственная деятельности), целостности (направленность действий структурных подразделений подчинена единым целям), многообразию элементов и различию их природы (различные виды деятельности имеют свою функциональную специфичность и автономность), структурности (взаимозависимость и взаимосвязь между подразделениями согласно иерархическим уровням). Поэтому при формировании системы сбалансированных показателей, характеризующих эффективность управления качеством образовательного процесса в высшем учебном заведении, необходимо учитывать следующее:

- эффективность реализации программы развития вуза обеспечивается мобилизацией всего необходимого для этого потенциала, включающего в себя кадры, информационные массивы, технологии, материально-техническую базу, финансовые средства, организационные структуры и другие ресурсы;
- управление качеством образования осуществляется через управление качеством всех составляющих компонентов образовательного процесса, обеспечивающих в итоге перспективу развития и реализацию стратегических перспектив;
- учет таких особенностей как вид предоставляемой образовательной услуги, потребителей конечного результата, специфики учебного заведения (предоставления образовательных услуг);
- ориентация на конечные цели на всех промежуточных этапах обучения;
- организация процесса обучения на основе положений программно-целевого метода;
- обеспечение на всех этапах реализации профессионально-образовательной программы условий для управляемой самостоятельной работы студентов;
- совершенствование экономического механизма образовательного процесса.

С 2003 г. Минобразования России ввело систему показателей отчетности вузов с учетом рейтинга их специальностей, которую можно свести в две группы [2]:

Характеристика потенциала вуза для ведения образовательной и научной деятельности (характеристика возможностей вуза);

Достигаемые вузом результаты (это характеристика эффективности использования имеющегося потенциала).

При этом критерии, характеризующие потенциал, могут быть следующие:

- интеллектуальный потенциал (кадры ППС, члены государственных академий);
- материальная и информационная база (общая площадь учебно-лабораторной базы;
- стоимость машин и оборудования, общее количество компьютеров, общий библиотечный фонд);
- социально-культурная база (обеспеченность общежитием, обеспеченность в столовых, в санатории-профилактории, площадь крытых спортивных сооружений).

Критерии, которые показывают активность вуза, характеризуют результаты его деятельности. К ним относятся:

- подготовка кадров (контингент студентов, аспиранты дневной и заочной форм обучения, эффективность аспирантуры, число защищенных в советах вуза диссертаций);
- производство и апробация новых знаний и технологий (объем госбюджетных научных работ, объем хоздоговорных научных работ, внебюджетные средства, средства за подготовку иностранных граждан, учебники и пособия, изданные с грифами федеральных органов).

Использование этих критериев в общей системе сбалансированных показателей существенно повышает эффективность мониторинга управления качеством образовательного процесса, управления всеми направлениями деятельности вуза, реализацией стратегии его развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Региональная экономика / под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2008.
2. *Соловьев В. П., Уткина Е. А.* Мониторинг деятельности ВУЗа на основе системы сбалансированных показателей : Доклад на семинаре «Непрерывное совершенствование деятельности организации», 25–27 октября 2004 г., МИСиС. М.: МИСиС, 2005.
3. *Хорват П.* Сбалансированная система показателей управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 4.
4. *Шевырев А.В., Романчук М.Н.* Формирование и развитие системно-креативного мышления — базовая стратегия образования XXI века: Сборник докладов на V-й Международной конференции МосГУ «Высшее образование для XX1 века», 13–15 ноября 2008 г., г. Москва, с. 119–130.
5. *Шудегов В. Е.* Образование в современной России: новые решения : Сб. докладов на V Международной конференции МосГУ «Высшее образование для XXI века», 13–15 ноября 2008 г., г. Москва. С. 16–23.
6. Экономика / под ред. А.И. Архипова, А.К. Большакова. М.: ТК Велби; Проспект, 2008.

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2009

Том 7

Номер 3

(часть третья)

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. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии