



ISSN 2073-6606

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

**TERRA
ECONOMICUS**

**7
ТОМ**

**4
номер**

2009

Часть 2

TERRA ECONOMICUS

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

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

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

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

Редакционный совет:

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

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

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

Архипов А.Ю., доктор экономических наук, профессор,

Белоусов В.М., доктор экономических наук, профессор,

Боровская М.В., доктор экономических наук, профессор,

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов,
установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ
в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Мидлер Е.А. Инновационный процесс: параметры взаимодействия экономических и технико-технологических основ	7
Логина Е.В. Двухсекторный подход к формированию сетевого экономического пространства	10
Сизякина М.С. Институциональные и организационные формы как важная предпосылка и источник производства и накопления знаний	13
Белокрылов К.А. Институционализация взаимодействия государства и бизнеса в процессе обеспечения потребностей госсектора	16
Баттшев Д.Г. Противоречия в системе экономических интересов субъектов рыночных отношений	20
Бережной И.В. Институциональные основания экономической эволюции	23
Жук А.А. Трансформация институтов конкурентной среды в современных условиях	28
Гомцян П.Ц., Аветисян А.Р. Интерпретация экономического роста с помощью оптимизации микроэкономических моделей	33
Гришанова С.В. Анализ эффективности эколого-экономической политики на рынке дифференцированной дуополии	35
Гильяно А.А. Влияние глобального финансового кризиса на особенность стратегии развития транснациональных компаний на локальных рынках	38
Чернявская Ю.Н. Формирование гражданского общества в современной России: экономический аспект	41
Голик Е.Н. Совершенствование управления процессом создания и распределения добавленной стоимости	43
Оганесян А.А. Динамическая эффективность: особенности предпринимательской функции в контексте каталлактической конкуренции	47
Кесян Г. В. Обоснование индикаторов эффективности инвестиционной политики машиностроительных предприятий	51
Ажогина Н.Н. Использование природной ренты как форма интеграции инвестиционной и редистрибутивной функции государства	54
Смирнов Д.С. Методы прогнозирования динамики фондового рынка и их ограничения	57
Максимов С.А. Повышение роли налогов в механизме регулирования современной экономики	59

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Андреева Л.Ю., Лушкин С.А. Роль маркетинговых технологий в развитии инвестиционных проектов транспортных корпораций	63
Анопоченко Т.Ю., Ревунов Р.В. Эконометрическая индикация природохозяйственного ущерба вследствие мелиорации земель сточными водами предприятий	68
Королюк Е.В. Институциональные аспекты становления рынка земли в современной России	73
Горбачева А.А. Оптимизация отношений производства и обращения как фактор укрепления продовольственной безопасности	75
Жигарев С.А. Теоретические аспекты развития инвестиционных процессов в машиностроении	79
Бгане Ю.К. Значение сферы потребительских услуг для активизации инвестиционного потенциала страны	83
Шелепова Н.С. Развитие инструментов инновационного управления в социотехнических системах	87
Кравцов Д.В. Планирование производственной деятельности автотранспортного предприятия пассажирских перевозок в условиях бюджетно-рыночного регулирования	89
Кулик О.С. Каскадирование сбалансированной системы показателей как фактор повышения эффективности финансового планирования деятельности предприятия	92
Фоменко Н.М. Условия и последовательность вхождения предприятий в сетевой электронный рынок	98
Познышева Н.О. Математическая модель оптимизации и анализа производственной программы растениеводства	101
Канчукоев В.О., Канчукоева Л.Б., Соблирова Л.К. Инновационно-инвестиционная деятельность в региональной хозяйственной системе: организационно-экономические проблемы управления и пути их решения	104
Хоружий В.И. Системный подход и ситуационный анализ в предпринимательской экономике	108
Якубов Т.В., Шихалиева Д.С. Методические подходы к определению критериев и показателей эффективности инновационных проектов развития строительных предприятий	111
Дидоренко А.В. Информационные инструменты управления конкурентоустойчивостью акторов финансового сектора экономики	116
Вазагова Ф.В. Повышение эффективности услуг рекреационной сферы	119
Дудник Д.В. Земельный налог как инструмент экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации	123
Бжуков А.А. Современные организационно-управленческие технологии развития корпораций	127
Бондаренко Л.В. Исследование направлений стабилизации отдельных секторов сферы услуг	130
Журавлева Н.А. Концепция инфраструктурной безопасности	133
Пономарев А.И. Налоговый менеджмент в сфере природопользования	135
Иванова Е.А. Социальная ответственность корпораций: мировой опыт развития и российские перспективы	140
Исаев С.Н. Разработка системы управления информационной безопасностью хозяйствующих субъектов на основе их стратегического взаимодействия	144
Стрежкова М.А. Организационные и эколого-экономические аспекты диверсификации АЭС в контексте энергетической стратегии России	147
Сычев В.А. Прогнозирование макроэкономических процессов в задачах оценки динамики валютных рынков	151
Айбазов А.Х. Особенности и перспективы развития рынка племенных лошадей в России	155
Мустиева З.С. Институциональные факторы функционирования пенсионной системы в условиях	

модернизации.	159
Алейнова А.А. Развитие сетевых бизнес-структур в современных условиях хозяйствования: теоретический подход	162
Шелепов В.Г. Маркетинговые инструменты управления инновационной стратегией развития.	165
Купова М.К. Информационное обеспечение социально-экономического мониторинга	169
Лушкин С.А. Инвестиционный механизм лизинговых отношений	172
Ахмиева Г.Р. Основные тенденции формирования и развития рынка нефтепродуктов в России	176
Готаидзе Д.Н. Пути повышения эффективности выездных налоговых проверок	179
Мокаева З.М. Методические основы и алгоритм построения системы индикативного планирования в АПК	182
Челов В.И. Исследование социально-экономических аспектов формирования и развития системы рекреационных услуг.	185
Зузанова Е.В. Использование рыночных инструментов в практике развития предприятий сферы услуг	190
Новосёлова Н.Н., Кочесокова З.Х. Необходимость усиления государственного регулирования развития аграрной сферы	193
 <i>ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	
Игонина Л.Л., Кусраева Д.Э. О методиках оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ	197
Поповян М.Г. Некоторые особенности государственно-частного партнерства при разработке и реализации логистических проектов	202
Хашева З.М. Региональная социально-экономическая политика: воспроизводственный подход.	205
Буюклян А.А. Перспективы развития туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края в контексте реализации проекта создания туристско-рекреационных особых экономических зон.	208
Ашхотов А.М. Стратегические приоритеты региональной экономической политики.	211
Дахкильгова Д.М. Роль миграций в контексте целей долгосрочного экономического развития регионов России.	214
Бахтеева Е.В. Социальная сфера — фундамент экономического развития региона	216
Атабиева З.Б. Управление изменениями в системе стратегического планирования регионального развития: механизм, направления, инструменты.	220
Брижань В.В., Строгонова Е.И. Крупные корпорации в процессе развития региональных экономических систем	224
Добролежа Е.В. Теоретико-методологические аспекты ресурсного обеспечения региональной экономики	227
Глаз Ю.А. Управление развитием кадрового потенциала потребительской кооперации региона.	231
Даутхаджиева М.Х. Инвестиционный климат и его влияние на уровень социально-экономического развития регионов	235
Грицай М.Н. Стратегическое управление банковскими услугами как фактор регионального экономического развития	238
Бегеулова М.М. Моделирование динамического равновесия региональной экономики, специализирующейся на предоставлении туристских услуг	242
Гилясов Б.М., Гилясова З.М., Дешев Х.А. Экономическая диагностика инвестиционного механизма предприятий регионального агропромышленного комплекса	245
Канчуков В.О., Садулаев Б.А.-М., Цечоева З.С. Перманентные проблемы управления экономическим развитием региональных хозяйственных систем	250
Караев А.Р. Анализ и альтернативы развития сферы туристских услуг Краснодарского края.	254
Мамбетова Ф.А., Хуранова З.Б., Мамбетов З.Г. Анализ и оценка индикаторов устойчивого развития региона	258
Каратеев А.С. Формирование устойчивости региональной экономики за счет развития малых предприятий	262
Магомедова Л.Г. Роль и место методов стратегического управления в обеспечении устойчивого развития региона	265
Пономаренко Т.В. Бюджетные дотации и компенсации в системе мероприятий государственного регулирования аграрного производства (на примере Ростовской области)	268
Курбанов С.А. Инвестиционный потенциал промышленных предприятий и его влияние на региональную экономику Чеченской Республики	271
Туменова С.А. Методологические аспекты управления инвестиционной стратегией рекреационного комплекса региона.	274
Ерина Н.М. Методологические основы эколого-экономического моделирования развития урбанизированных территорий.	277
Бисултанова А.А., Гайбекова Р.С., Маршанов Б.М. Оценка межрегиональных различий социально-экономического развития субъектов Южного федерального округа	281
Гварлиани Н.Х. Особенности страхования объектов лизинга	285
Стригина М.О. Формирование и тенденции развития рынка платных услуг в Ставропольском крае	288
Стрижко С.В. К вопросу о развитии курортно-туристского комплекса г. Сочи в условиях подготовки и проведения Зимней Олимпиады 2014 года	291
Шарова А.В. Развитие финансового компонента региональной системы экономических отношений	295
Мурылёва О.А. Бизнес-кластеры как инструмент формирования устойчивого развития экономики региона.	297
Ахмадова А.И. Структура социальной защиты населения и проблемы ее модернизации в условиях тотального восстановления региона	300
Боровик А.С. Тенденции социально-экономического развития Ставропольского края и направления модернизации региональной экономики.	303

Шахабов Ш.И. Теоретико-методологические аспекты использования кластерного анализа в рейтинговой оценке конкурентоспособности региональной экономики	307

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Пономарева И.С. Влияние глобального финансового кризиса на развитие финансово- кредитного сектора	310

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Галазова С.С. Инновационные функции университетов в экономике знания	314
Топилина И.И. Концепция адаптивных маркетинговых стратегий вузов на рынке образовательных услуг.	317
Лебедев А.В. Организационно-экономические приоритеты модернизации системы российского высшего образования.	321


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

ПИ № ФС77-34982 от 16 января 2009 г.

Название TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)

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

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

Форма периодического распространения журнал

Язык(и) русский, английский

Территория распространения Российская Федерация

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

Заместитель Руководителя А.А. Романенков

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ А.Л. Колонницкий



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

007857

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

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

Заместитель Руководителя А.А. Романенков

Заместитель начальника Управления разрешительной работы в сфере СМИ А.Л. Колонницкий



ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС: ПАРАМЕТРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ

Е.А. МИДЛЕР,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра теории рынка,
Южный федеральный университет
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

В статье исследуется природа инновационного процесса с точки зрения взаимодействия экономических и технико-технологических факторов. Рассматривается доминирующее влияние каждой из компонент на характер инновационного процесса (с точки зрения радикальности или улучшения) на различных фазах экономического цикла.

Ключевые слова: инновация; инновационный процесс; технология; спрос; экономический цикл; овестьественные инновации; нематериализованные инновации; радикальные нововведения; улучшающие нововведения.

Коды классификатора JEL: O31, O33.

Проблема взаимосвязи экономических и технико-технологических факторов в исследовании источников экономического роста получила широкое распространение во второй половине XX века, когда в полной мере проявился феномен инновационной активности крупных корпораций. При этом ряд исследователей, связывая понимание источников экономического роста и роста производительности труда с инновационной деятельностью, решающую роль и в XXI веке отводят технологическим факторам [3, 9].

Именно технологический компонент трансформационных процессов оказывается и в центре внимания современных исследований в области инновационной модернизации российской экономики. Экономические факторы представляются как некая неизбежная оболочка овестьественных процессов выступающая хотя и обязательным, но все же второстепенным (что следует из контекста многих работ) элементом технологического инновационного воспроизводства [1]. В данном направлении анализа выявляются резервы роста (в сфере сокращения издержек труда, капитала, земли), что в целом приводит к минимизации трансформационных издержек, связанных, по определению академика А.А. Дынкина, с «превращением физических свойств и структуры материи (сырья и энергии) в потребительные стоимости» [4, с. 37].

В этом плане целесообразен подход к детерминации роли инновационной составляющей воспроизводственных процессов, заключающийся в своеобразной конвергенции, синергетическом взаимодействии экономических и технико-технологических параметров развития социально-экономической системы. Насыщенность рынков, глобальный характер предложения товаров и услуг смещают основные инструменты завоевания рынков в плоскость динамичной и организационной конкуренции на основе спроса, снижающей все виды как трансформационных, так и транзакционных издержек, а также создающих возможность экономить ресурсы в процессе эксплуатации и потребления [4].

Концепция инновационного ядра, как представляется, заключается в выделении, распознавании, использовании технологического и экономического потенциалов системы для воспроизводства и диффузии нововведений, — как на различных фазах экономического цикла, так и на предконкурентной, конкурентной и постконкурентной стадиях освоения новшества.

В этой связи представляется важным, в первую очередь, выявление индикаторов инновационных процессов. Во-вторых, следует определить доминантный тип нововведений в условиях модернизационно-кризисной трансформации экономики России на базе адекватного соотношения технико-технологических и экономических параметров в срезе видовых характеристик различных нововведений. В-третьих — очертить контуры институциональной системы абсорбции нововведений, наиболее адекватных модернизационному этапу развития.

В качестве основного индикатора инновационных процессов допустимо использовать такой показатель, как динамика спроса. Он определяется рядом факторов, таких, как изменение и распределение доходов, подвижность относительных цен, структура инвестиционного и личного потребления, покупательная способность и др.

Однако, рассматривая данный индикатор, следует учитывать, что амплитуда колебаний спроса зависит от определенных фаз экономического цикла. Поскольку потребности в инновациях радикального, прорывного типа могут быть сформированы только после предложения на рынке соответствующих инновационных разработок, то в условиях технологической неопределенности и информационной асимметрии спрос на данные инновации будет низким или практически отсутствовать.

Следовательно, применение данного индикатора при выявлении инновационного ядра позволяет соотнести фазу деловой активности с трендами спроса, а соответственно, выявить стадии делового цикла с максимальным спросом на нововведения. Таким образом, в реализации инновационной стратегии развития как на макро-, так и на микроуровнях важна адекватность выбранной организационно-управленческой модели соответствующей стадии деловой активности, с присущими данной стадии инновационными возможностями.

Вторым индикатором инновационного процесса, по нашему мнению, может выступать скорость распространения инноваций в социально-экономической системе. Скорость распространения инноваций в последней способна отражать процессы обновления воспроизводственных механизмов, замены рутинных организационно-управленческих методов качественно приращенными управленческими новациями. Таким образом, данный индикатор отображает процесс диффузии инноваций. С другой стороны, скорость распространения инноваций может служить отображением иного процесса — процесса генерирования нововведений. Процесс генерирования новшеств, на наш взгляд, представляет собой особый вид экономической деятельности, происходящий как в сфере материализованных разработок, так и в сфере нематериального производства.

В данной связи понимание инновационного процесса и, соответственно, конфигурация инновационного ядра воспроизводственных процессов, на наш взгляд, выходит за рамки традиционной технологической обусловленности. Соответственно трактовка инновационного процесса как части экономической деятельности, «характеризующей процессы обновления традиционного производства, замещения обычной потребительской продукции и методов производства прежней продукции их новыми прогрессивными видами» [2], вряд ли охватывает всю содержательную палитру комплементарного взаимодействия основ экономических и технико-технологических параметров инновационного процесса.

Между тем, особый вид нематериализованных инноваций, включающий в себя не только методы производства, но и особый способ генерирования организационно-управленческих и деловых услуг, становится доминантой нового хозяйственного порядка. Инновационные процессы так же характерны для нематериального производства, как и для производства овестьственных субстанций. Следовательно, изучение инновационных процессов в нематериальном производстве, сфере услуг требует создания столь же развитого понятийного аппарата, как и в отраслях материально-вещественного комплекса.

В таких областях, как финансовые услуги, торговля, страхование, производство программного продукта, образование и других, можно выделить в инновационном процессе собственно этап разработок, заключающийся в системной интеграции новых и традиционных элементов производственного процесса, оценке предлагаемой новой услуги с точки зрения ее соответствия имеющемуся спросу. Очевидно, что в нематериальном производстве разработка «опытной услуги» или новой продуктовой платформы отличается иными закономерностями, прежде всего, с точки зрения времени и баланса рыночных и технологических факторов. Но именно сфера нематериального производства несет в себе двойственный потенциал. Инновационный процесс в нематериальном производстве (возможно, не совпадая во временном лаге с аналогичным процессом в системе производства овестьвленных новаций) генерирует не только собственно инновационные услуги, но и создает импульсы к созданию радикальных, прорывных технологий и продуктов в материально-вещественном комплексе.

Особый сектор нематериального производства, каким является производство деловых услуг, формирует контуры инновационного процесса. Вместе с тем в этих же отраслях создается и оформляется через механизм спроса сама инновационная потребность, как в радикальных, так и улучшающих нововведениях.

Важнейшим условием спроса на радикальные инновационные разработки в период спада экономической активности является спрос на новые технические продукты взамен старых, морально и физически исчерпавших свои технологические возможности. Иным условием генезиса спроса на подрывные технологии могут служить ресурсные ограничения. Как отмечал П. Пильцер, именно «технология задает запасы существующих естественных ресурсов, предопределяя их эффективность, с которой эти ресурсы используем, так и способность находить, добывать, распределять и хранить их» [7]. Фаза спада деловой активности, таким образом, является квинтэссенцией спроса на подрывные, радикальные инновации. Имманентность последних, в свою очередь, задает предпосылки и параметры изменения всей продуктовой (технологической) платформы.

Следует заметить, что именно на этой фазе наблюдается поиск прорывных, хотя и рискованных технологий, кардинально изменяющих технологическую платформу. На данный феномен обращает внимание и автор теории развития подрывных инноваций К. Кристенсен, исследуя процесс вытеснения с рынка продуктов предыдущего технологического уклада в результате применения радикальных инноваций.

Вряд ли при анализе российской специфики инновационных процессов можно согласиться с выводом К. Кристенсена о том, что такие факторы, как рыночный вес компании, внедряющей подрывные инновации, и объем ресурсов, определяющей роли не играют. По мнению К. Кристенсена, необходимо и достаточно, чтобы в основе бизнес-идеи лежала подрывная инновация, нацеленная на создание новой ценности для потребителя [6].

На наш взгляд, в условиях российской действительности объем ресурсов, необходимых для внедрения подрывных инноваций, является главным, хотя и не единственным барьером на пути качественной трансформации всей продуктовой платформы. В качестве основных причин инновационного зстоя многими экспертами традиционно отмечается дефицит идей и научно-технических разработок для подрывных бизнес-процессов, а также отсутствие информационного взаимодействия между наукой и бизнесом, между различными областями науки и технологий, между промышленным сектором и сектором интеллектуальных услуг, между разными отраслями и кластерами экономики [8].

Следовательно, любая ресурсная комбинация технико-технологических составляющих инновационного процесса требует адекватной формализации экономического процесса, что и делает актуальной проблему поиска и вовлечения в данный процесс нематериализованных новаций (маркетинговых, управленческих, организационных).

Исследования К. Кристенсена позволяют сделать вывод о том, что идеи подрывных инноваций и радикально новых технологий приходят зачастую из очень далеких друг от друга областей науки и отраслей и зачастую никаким образом не коррелируют с вызовами спроса, неся в себе элемент случайности и неопределенности. Следовательно, важнейшим условием генезиса и диффузии радикальных инноваций является единство информационного поля, позволяющее уловить сигналы из различных секторов (как материальных, так и нематериальных) экономики и запустить процесс преобразования данных сигналов в инновационном варианте. Подтверждением данного факта могут служить примеры гидравлических систем, изобретенных не производителями экскаваторов, а пришедших на рынок землеройных машин из других отраслей техники.

Подрывные, радикальные нововведения невозможны в результате эволюционного приращения технико-экономических параметров, в отличие от поддерживающих, эволюционных инноваций.

Подрывная инновация представляет собой новый продукт или принципиально новое предложение рынку. Поддерживающие, эволюционные нововведения, напротив, используют все преимущества статического технологического состояния, совершенствуя при этом имеющиеся продукты и технологии. Основным инструментом формирования поддерживающих (улучшающих) инноваций выступает спрос. Именно динамика спроса играет роль катализатора инновационных процессов, оформляя новые потребительские запросы в виде улучшения, усложнения и приращения полезных свойств и функций для продуктов и процессов, имеющих аналоги. Таким образом, воздействие поддерживающих, или улучшающих нововведений на инновационный процесс проявляется в непрерывности кривой технологического цикла.

Следует заметить, что процесс приращения технико-технологических параметров в процессе эволюции поддерживающих инноваций происходит перманентно, так как является следствием целенаправленно организованных исследований и разработок.

Вместе с тем нельзя не отметить, что значение поддерживающих инноваций достаточно велико, хотя эффективность каждой из них минимальна. Функциональное назначение поддерживающих инноваций выражается в экономии ресурсов и повышении качества создаваемых инновационных продуктов, а также в сокращении трансформационных издержек.

Механизм распространения поддерживающих инноваций, как нам представляется, в определяющей степени формируется платежеспособным спросом. Именно поддерживающие нововведения, опираясь на эволюционные приращения функций и свойств инновационных продуктов и процессов, направлены на удержание и расширение доли рынка путем создания конкурентных преимуществ на основе имеющихся аналогов.

Поддерживающие нововведения выступают как способ удовлетворения текущих потребностей, подрывные инновации реализуют потребности перспективного порядка. Соответственно, в формировании подрывных, или радикальных нововведений доминируют технико-технологические параметры, экономическая компонента здесь выражена незначительно. В создании и распространении поддерживающих нововведений, напротив, доля технико-технологических факторов минимальна, экономические параметры доминируют.

В целом, анализ взаимосвязи экономических и технико-технологических основ инновационного процесса позволяет сделать ряд выводов.

Инновационный потенциал нововведения обуславливается не только технико-технологическими параметрами, но и экономическими (рыночными) факторами. Ключевым элементом развития становятся инновации с высоким удельным весом экономической компоненты, а именно, нововведения, инициирующие спрос и направленные на формирование новых потребностей, как в материальном секторе, так и в секторе нематериального производства.

Синергетическое взаимодействие технологической и экономической составляющих формируют инновационное ядро воспроизводственных процессов, включающее этап исследований и опытно-конструкторских разработок. Ресурсоемкость и временной лаг данного этапа определяются фазой деловой активности.

На пике деловой активности, в фазе подъема доминируют улучшающие нововведения с высокой долей экономической компоненты, в то время как кризис и спад инициируют радикальные (подрывные нововведения). Распознавание доминантного влияния как технико-технологических, так и экономических факторов в конкретно-экономических условиях возможно при наличии адекватной институциональной среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багриновский К.А., Бенедиктов И.А., Хрусталев Е.Ю. Механизмы технологического развития экономики России: макро- и мезоэкономические аспекты. М.: Наука, 2003.
2. Голиченко О.Г. Основные вызовы и проблемы инновационного развития России // <http://globelics2007.sstu.ru.nsf/0/>
3. Дэнисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. М., 1971.
4. Инновационная экономика. М.: Наука, 2004.
5. Инновационные приоритеты государства/Отв. ред. Дынкин А.А., Иванова Н.И. М.: Наука, 2005.
6. Кристенсен К. Дилемма инноватора. М: Альпина Бизнес Букс, 2004.
7. Пильцер П. Безграничные богатства // Новая волна на Западе. М.: 1998.
8. Эксперт. № 41 (582). 2007.
9. Abramowitz M. What Economists Don't Know About Growth. 1999. Challenge.

ДВУХСЕКТОРНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СЕТЕВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Е.В. ЛОГИНОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
Волгоградский государственный университет,
Волжский гуманитарный институт (филиал),
e-mail: loginov1466@mail.ru

Структура современного экономического пространства характеризуется альтернативной двухсекторностью в виде доминирующей (корпоративная рыночная экономика) и зарождающейся (сетевая рыночная экономика) макрогенераций, диалектическая противоположность которых является движущей силой поступательного развития общества.

Ключевые слова: глобальная сеть Интернет; сетевая экономика; альтернативная двухсекторность макрогенераций; сетевое экономическое пространство.

Коды классификатора JEL: B22, C82.

Развитие сети Интернет и усилившийся по всему миру процесс либерализации рынка, следствием чего явилось снижение стоимости коммуникационных услуг, являются основными факторами, обеспечивающими ускорение темпов развития информационной сферы, усиление ее социального аспекта. Рост доступности компьютеров и услуг связи вследствие снижения цен на них способствовал присоединению к числу Интернет-пользователей, помимо организаций бизнеса и государственных учреждений, огромного количества частных лиц, что, в свою очередь, положительно повлияло на информационную индустрию за счет расширения рынков сбыта. По данным исследования, проведенного министерством торговли США, радио, чтобы достичь аудитории в 50 млн человек, понадобилось 30 лет, телевидению — 13 лет, а Интернету — всего 4 года [2].

По мнению М. Кастельса, на пороге XXI века возникает новая капиталистическая экономика, особенностью которой является не столько доминирование информации, сколько преобразование вариантов ее использования, когда ведущую роль в обществе приобретают глобальные сетевые структуры, вытесняющие традиционные формы взаимоотношений [1]. В своей книге «Галактика Интернета» М. Кастельс следующим образом определяет роль сети Интернет в современном обществе: «Если вам нет дела до сети (Интернет), то сеть все равно будет воздействовать на вас. До тех пор пока вы живете в обществе, в данное время и в данном месте, вам придется иметь дело с сетевым обществом» [9, с. 282].

Информационные потоки, передаваемые друг другу хозяйствующими субъектами посредством сети Интернет, формируют не только информационное, но и новое более совершенное экономическое пространство, интернетизируемое «как некоторая коммерческая часть Интернета, посредством которой осуществляется управление потоками произведенных товаров» [12, с. 254].

Поскольку основной организационной формой этого нового экономического пространства являются коммуникационные сети [10, с. 19], а точнее Сеть сетей — Интернет, то его необходимо характеризовать как сетевое экономическое пространство, в рамках которого обмен информацией и другие виды экономической активности являются основой для осуществления значительной части экономических процессов.

Применение термина «среда» или «пространство» к анализу последствий распространения Интернета на все сферы хозяйственной деятельности обусловлено тем, что «сеть Интернет действительно легко может быть проинтерпретирована в виде воображаемой среды, которая хранит следы информационной активности людей и распространяет возмущения в среде, вызванные этой активностью. Возмущения распространяются по сети с некоторой конечной скоростью и затухают во времени. Данное пространство заполнено информационными образами возможностей и намерений людей, которые меняются их авторами в зависимости от воздействия на них распространяющихся в среде возмущений» [5].

Развитие Интернета и активное его использование в хозяйственной практике позволяет выделить несколько специфических моментов, обуславливающих формирование сетевого экономического пространства:

- на базе использования информационно-коммуникационных технологий создается некоторая среда (или пространство), которая опосредует социально-экономические взаимодействия субъектов;
- в рамках единого экономического пространства возможно одновременное сосуществование нескольких подпространств, в рамках которых доминируют различные системы распространения информации и коммуникации хозяйствующих субъектов;
- следовательно, единое экономическое пространство можно представить как некое диалектическое множество подпространств, каждое из которых характеризуется наличием специфических форм взаимодействия экономических субъектов, причем эти подпространства не замкнутые, поскольку субъекты, принадлежащие тому или иному подпространству, взаимодействуют не только друг с другом, но и с субъектами, функционирующими в других подпространствах;
- поскольку сосуществующие в едином экономическом пространстве подпространства отличаются условиями и формой взаимодействия субъектов, постольку обладают определенной спецификой и возникающие в них социально-экономические институты.

Таким образом, использование Интернета в хозяйственной практике позволяет стратифицировать экономику по принципу принадлежности к тому или иному подпространству, а «адаптация социально-экономической деятельности к предлагаемым Интернетом новым условиям для взаимодействий субъектов создает возможность возникновения в сетевом пространстве нового экономического порядка при сохранении (возможно только определенное время) и традиционных экономических структур и институтов» [5].

Тезис об одновременном сосуществовании в рамках единого экономического пространства различных по принципам взаимодействия экономик находит подтверждение в исследованиях одного из виднейших представителей отечественной эволюционной теории В. Маевского, который в работе «Введение в эволюционную экономику» представил экономическую систему как экономическое пространство, состоящее из некоторого множества (совокупности) «неидентичных, но родственных макроэкономических подсистем — макрогенераций, каждая из которых обладает свойством рождаться, жить и умирать. В этом множестве макроэкономических подсистем действует экономический «естественный отбор» — конкуренция между подсистемами: вытеснение существующих другими, более эффективными» [3, с. 17]. Этот процесс отмирания протекает постепенно, поскольку в рамках экономического пространства одновременно могут сосуществовать формы зарождающейся, функционирующей и отмирающей макрогенераций, причем «суть эндогенного механизма смены макрогенераций заключена в смене технологических укладов» [3, с. 21].

Таким образом, эволюция социально-экономической системы общества осуществляется под влиянием диалектического развития следующей системы противоречий: возникающая антиномия между доминирующей и зарождающейся «макрогенерацией» приводит к обострению противоречия между ними, разрешение и снятие которого способствует переходу первой в статус отмирающей, а второй — в статус доминирующей. Поскольку это процесс постоянный, то возникает новое противоречие, но уже между второй и третьей «макрогенерациями» и так до бесконечности (в относительных, трудно определимых пределах).

Вследствие вышесказанного, современную структуру экономического пространства можно представить в виде диалектического единства трех макрогенераций: классическая рыночная экономика, корпоративная рыночная экономика и сетевая рыночная экономика. Причем, классическую рыночную экономику следует отнести к «отмирающей макрогенерации», которая была в результате эволюции вытеснена «доминирующей» на данный момент макрогенерацией — корпоративной рыночной экономикой, «сосуществующей» (конкурирующей) с сетевой рыночной экономикой — «зарождающейся макрогенерацией».

Необходимо отметить, что социально-экономическую систему в каждый момент времени в той или иной степени характеризуют черты всех трех макрогенераций, однако основным противоречием, а, следовательно, и движущей силой поступательного развития общества является противоречие между доминирующей и зарождающейся макрогенерациями. Данное противоречие проявляется в сосуществовании двух диалектически противоположных процессов: «изменчивости» («variation») и «отбора» («selection»), которые аналогичны биологическим мутациям и дарвиновскому отбору [8]. Причем первый отражается в появлении сетевых инноваций, формирование и развитие которых качественно меняет не только структуру экономики, но и действующие традиционные формы производства, эволюционно трансформируя существующую систему экономических взаимодействий, доминантные технологические процессы, а второй заключается в адаптации фирм и стран — «консерваторов» — к новым изменяющимся условиям и их конкурентном взаимодействии с фирмами и странами — «новаторами» — за удержание своих позиций в рамках экономического пространства.

Поскольку отмирающая макрогенерация оказывает незначительное влияние на процесс развития, то можно сделать вывод о том, что на каждом этапе развития социально-экономической системы ей присуща альтернативная двухсекторность в виде доминирующей и зарождающейся макрогенераций.

Двухсекторность экономической системы подтверждается выведенной на основании теоретических исследований А. Лотки и В. Вольтерра фундаментальной теоремой экологии о том, что «число соответствующих видов не может превышать число независимых ресурсов. Из нескольких видов, первоначально обитающих в одной экологической нише (то есть потребляющих один и тот же ресурс), по истечении достаточного времени остается только один вид, потребляющий данный ресурс наиболее эффективно. Сосуществование возможно лишь тогда, когда виды относятся к разным нишам» [8]. Применив эту теорему к анализу экономического развития, можно построить следующую логическую цепочку двухсекторной эволюции мирового хозяйства: общинная экономика (доминантный ресурс — земля) взаимодействует с традиционной рыночной экономикой (доминантный ресурс — труд, капитал) (конец VIII в. — вторая половина XIX в.) → традиционная рыночная экономика взаимодействует с корпоративной рыночной (доминантный ресурс — предпринимательские способности) (30–80-е гг. XX в.) → корпоративная рыночная экономика взаимодействует с сетевой рыночной (доминантный ресурс — информация) (80–90-е гг. XX в. —).

В то же время, поскольку границы сетевых форм организации обычно более легко управляемы, чем границы иерархий, более легким являются модификации композиции сетевых организаций как ответная реакция на эти изменения» [11, с. 2]. Последний тезис позволяет сделать вывод о том, что динамика эволюции экономического пространства характеризуется тенденцией к росту «организованной сложности», под которой подразумевается усложнение объектов и субъектов экономического пространства, но снижение стоимостных и временных затрат на организацию и осуществление взаимодействий между последними.

Сложность анализа современного экономического пространства также связана с тем, что, несмотря на то, что процесс «интернетизации» охватил практически все страны мира, тем не менее, он осуществляется весьма неравномерно, поскольку зарождающаяся «новая» сетевая экономика, основанная на информации и знаниях, концентрируется в основном в развитых странах, что же касается стран с развивающейся экономикой, то здесь дело обстоит не так гладко. Низкие доходы большинства населения этих стран не позволяют широко использовать возможности Интернета, ведь, с одной стороны, выход в Интернет требует определенных затрат (покупка компьютера, плата за доступ и т.д.), причем стоимость подключения в развивающихся странах гораздо выше, чем в развитых странах, производящих компьютеры, программное обеспечение и телекоммуникационное оборудование (что подтверждается теорией «ценовой воронки» А. Леша, согласно которой цена на товар повышается по мере удаления от места его производства), с другой стороны, даже если гражданам африканских стран или жителям большинства государств СНГ раздать деньги, то потратят они их не на выход в Интернет, а на удовлетворение более насущных потребностей в пище, жилье и т.д. Тем не менее, и эти страны не остались в стороне от «всеобщей интернетизации», однако в данном случае увеличение количества Интернет-пользователей происходит за счет увеличения нагрузки на один компьютер (если в среднем по миру на один компьютер приходится один пользователь, то в Ираке — более 25 пользователей, в Марокко и Судане — 4 пользователя) [7, с. 59–61].

Таким образом, потенциал использования ИКТ, позволяющий ускорить процесс экономического развития всего мирового сообщества, используется весьма неравномерно, что явилось причиной возникновения проблемы «цифрового неравенства», под которым понимается наличие различных возможностей по доступу к Интернету. Причем проблема «цифрового неравенства» характеризует не только разрыв между странами, но и значительную дифференциацию отраслей национальных экономик по степени использования информационно-

коммуникационных технологий. Вследствие чего в структуре современного экономического пространства необходимо выделять объекты с различной степенью проникновения в них сетевых форм взаимодействия. С этой точки зрения страны и отрасли национальных экономик можно объединить в две основные группы: с поверхностным («консерваторы») и глубинным («новаторы») проникновением в сетевые формы взаимодействия в рамках экономического пространства. К числу первых относятся страны и отрасли, которые включаются в экономическое пространство в качестве вторичного потребителя чужих технологий, вторая же группа стран и отраслей имеет прочные позиции на глобальном рынке информационно-коммуникационных услуг. К великому сожалению автора, Россия принадлежит, скорее, к числу стран-консерваторов, однако, и это обнадеживает, в исследовании, проводимом ИТУ, были оценены достижения стран в области преодоления цифрового неравенства. По данным этого исследования, лидером в этой области является Индия, за которой следует Китай, занимающий вторую позицию по темпам роста использования информационных технологий (ИТ), на третьем месте — Россия, чей индекс развития ИТ составляет 0,44 [6].

Вполне естественно, что страны и отрасли, входящие в первую и вторую группы, имеют различную степень адаптации к происходящим изменениям, что определяет вектор и темп их вхождения в сетевую рыночную экономику, и, следовательно, обостряет проблему конкуренции между «консерваторами» и «новаторами» как в рамках мирового хозяйства, так и в пределах национальных экономик, поскольку «экономическая эволюция осуществляется через процесс «созидательного разрушения»» [4, с. 5], но результатом этого «созидательного разрушения» становится создание условий для внедрения инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Инноземцева. М.: Academia. 1999.
2. Кочетов А.Н. Влияние Интернета на развитие общества [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/>
3. Маевский В. Введение в эволюционную экономику. — М.: Япония сегодня. 1997.
4. Маевский В.И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики. // Вестник молодых ученых. 2001. № 2. Серия: Экономические науки. 2001. № 1.
5. Паринов С. Экономическая новизна сети Интернет [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/in-new.htm>.
6. Россия на третьем месте по борьбе с цифровым неравенством [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.euroweb.ru/webnews/?id=7015>.
7. Смирнов М.А. Экономика «цифрового разрыва» // Информационное общество. 2002. Вып. 1.
8. Эволюционный подход [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.xserver.ru/user/tpree/3.shtml>.
9. Castells M. The Internet Galaxy: reflection on the Internet, Business, and Society. Oxford University Press. 2001.
10. Mulgan G.J. Communications and Control: Networks and New Economies of Communication. Oxford: Polity. 1991.
11. Podolny Joel M., Page Karen L. Network Forms of Organization, Annual Review of Sociology. 1998. P. 2.
12. Shibusawa H. Cyberspace and physical space in an urban economy // Papers in Regional Science. 2000. V. 79.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ КАК ВАЖНАЯ ПРЕДПОСЫЛКА И ИСТОЧНИК ПРОИЗВОДСТВА И НАКОПЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

М.С. СИЗЯКИНА,

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

В статье рассматривается роль институтов в процессах производства и накопления знания. Способность создавать новое знание и воплощать его в технических и организационных системах рассматривается как решающий фактор обеспечения долгосрочного эффективного экономического развития.

Ключевые слова: знание, информация, новая экономика, национальная инновационная система.

Коды классификатора: B52, D83, O10, O30, O31.

В настоящее время различия между странами в динамике экономического роста гораздо меньше связаны с наличием природных ресурсов, чем со способностью повышать качество человеческого капитала и эффективность использования знаний. Иначе говоря, на экономическое развитие страны решающее воздействие оказывает ее способность создавать новое знание и воплощать его в технических и организационных системах. По словам Дж. Гэлбрейта, «подлинное достижение современной науки и техники состоит в том, что знания самых обыкновенных людей, имеющих узкую и глубокую подготовку, в рамках и с помощью соответствующей организации объединяются со знаниями других, специально подготовленных, но таких же рядовых людей» [3, с. 102].

Изменение условий социально-экономического развития общества, интеллектуализация производства влияют на количественную и качественную стороны производительных сил общества. В мире существует тенденция к увеличению количества рабочих мест в производстве, обработке и перемещении информации и знания. Растут инвестиции в инновации, количество патентов, расширяется ассортимент товаров и услуг, соответствующих тенденции «массовой индивидуализации» [16].

В конце XX — начале XXI вв. в научных дискуссиях по проблемам фундаментальных сдвигов в основах экономики развитых стран особую актуальность приобрела проблема «новой экономики», которая рассматривается как непосредственная основа информационной эпохи современной цивилизации. Структурно «новая экономика» включает в себя отрасли с высоким удельным весом нематериального, человеческого капитала, такие, как информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), образование, наука и интеллектуальные услуги (консалтинг) [11]. «Новая экономика» символизирует широкое использование инструментария информационных технологий, инноваций в банковской и валютно-финансовой системе [7]; одной из важнейших основ «новой экономики» является её финансовая составляющая.

В странах, ориентированных на развитие «новой экономики», сформированы или формируются национальные инновационные системы, под которыми понимается совокупность институциональных структур и механизмов для распространения и использования знаний [1].

В условиях новой экономики постоянно увеличивается потребность в инновациях, поскольку только инновационные технологии и методы позволяют добиваться значительных результатов в условиях жесткой конкуренции. В развитых странах интенсивность НИОКР непрерывно возрастала на протяжении последнего десятилетия XX в., увеличившись к 2000 г. по группам отраслей: в высокотехнологичных отраслях на 52,5%; в высокотехнологичной части среднетехнологичных отраслей — на 26,8% и низкотехнологичной части — на 6,9%; в низкотехнологичных отраслях — на 3,5%; в целом по промышленности — на 21,96% [5, с. 31–32].

Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в развитых странах составляет от 33 до 65,8%; удельный вес их продукции в общем объеме производства промышленной продукции — от 62,5 до 86,9% (табл. 2).

Таблица 1.

Основные индикаторы деятельности предприятий промышленности и сферы услуг в области технологических инноваций [4, с. 46]

Страна	Доля промышленных предприятий, осуществлявших технологические инновации			Доля новой продукции			
				Промышленности		Сферы услуг	
	В общем числе предприятий	В продукции промышленности	В экспорте страны	Для организации	Для рынка	Для организации	Для рынка
Германия	65,8	86,9	94,3	40,3	7,1	16,4	3,7
Великобритания	39,0	62,5	—	—	9,5	—	—
Япония	33,0	—	—	—	—	—	—
Франция	45,5	78,4	86,3	17,5	9,5	17,1	5,5
Бельгия	58,7	86,9	89,8	15,8	6,9	23,5	7,4

Глобальные масштабы накопленного человечеством знания требуют его систематизации и категориального анализа. С этой целью С. Кузнец ввел в экономический оборот категорию «полезное знание» [17]. По его мнению, полезное знание представляет собой умение использовать потенциально пригодные природные ресурсы. Современное экономическое развитие можно представить как процесс продвижения полезных знаний, проявляющийся во внедрении новых материалов и технологий, как непосредственно в производство, так и в сопутствующую социальную сферу.

Общий объем полезного знания в обществе определяется как совокупность всех отдельных личностных полезных знаний и полезных знаний в местах его хранения [10, с. 14]. Полезное знание включает научное знание, прагматическое знание, практическое неформальное знание о природе, бытовую народную мудрость, традиции и другие системы знаний. Современные исследователи инновационных процессов, такие как Дж. Доси, Д. Моури, Р. Нельсон, М. Симоли, в своих работах подчеркивают разнообразие источников и возможностей пополнения полезного знания и взаимодополняемость между ними [14, 21].

Наряду с полезным знанием об окружающем мире существует также набор принципов и методов по использованию этого знания. Данный набор называется производственным знанием. Производственное знание показывает потенциальные возможности и способности членов общества по реализации полезного знания и состоит из огромного числа кодифицированных и неявных методик, которые общество может выполнить, если потребуется. Очевидно, что в отдельный момент времени используется только определенная часть этого набора.

Кроме того, существует необходимость в разграничении категорий знания и информации. Информация представляет собой структурированные и формализованные данные, остающиеся пассивными и инертными, пока они не используются людьми, обладающими знаниями для их обработки и интерпретации. Отличительным признаком, также позволяющим разграничивать понятия знания и информации, является то, что новое знание может возникать и без поступления дополнительной информации [18, с. 644].

Еще в ранних работах Р. Нельсона и К. Эрроу [22, 12] информация во многих отношениях рассматривается как общественное благо, т.к. информации в чистом виде присущи такие свойства общественных благ, как:

- несоперничество в потреблении (использование информации одним владеющим ею лицом не препятствует ее использованию другим лицом);
- неисключаемость (в случае незащищенности информации такими институциональными ограничениями, как, например, патенты, лицензии и другие ограничения в использовании, включая затруднения в оценке того, что означает конкретный информационный массив).

Более того, информация влечет за собой большие издержки при ее генерировании, но в дальнейшем может использоваться многократно без ухудшения качества. Таким образом, издержки воспроизводства информации, как правило, равны нулю. Также существует возрастающая отдача от использования информации: чем больше мы используем информацию, тем более простым и автоматизированным будет данный процесс, тем выше возможность самообразования и самообучения на данном этапе и тем более эффективным будет процесс использования информации, поступающей в дальнейшем [13, с. 4–5]. Воспроизводство знания — намного более трудоемкий и дорогостоящий процесс.

Долгое время система воспроизводства знания оставалась на уровне «учитель-ученик», а также формировалась в процессе личного общения представителей одной и той же профессии. В случаях нарушения взаимодействия между поколениями сохранение и передача знаний способны потерять свою действенность, появляется опасность утери знания.

Поэтому любое полезное знание нуждается в его кодификации, то есть его записи на некие носители. В этом случае знание отделяется от его прямого носителя и становится независимым. По мнению Р. Коузана, П. Дэвида и Д. Форэ [15], любое знание является либо кодифицированным, либо некодифицированным. Некодифицированное знание называется «молчаливым» знанием. Определяющим моментом в кодификации знания являются экономические стимулы. Кодификация играет ключевую роль в экономике знания, поскольку она способствует дальнейшему запоминанию, развитию обучения и коммуникабельности, а также формирует основание для производства нового знания.

В реальности индивиды также сталкиваются с тем, что существует определенная цена доступа к полезному знанию, выражаемая в единицах времени, а зачастую и в стоимостных единицах. Доступ к знанию, которым обладают другие, является важной переменной, определяющей технологические возможности общества. Издержки доступа — это издержки, оплаченные субъектом, приобретающим знание из некоторого источника. Величина данных издержек зависит от технологии, институтов, а также культуры передачи знания [20].

В эпоху Просвещения институт патентования закрепил права на интеллектуальную собственность, тем самым сделав полезное знание общедоступным и позволив определять ценность изобретения рынку, а не властным структурам. Как отмечает Дж. Мокир, права на интеллектуальную собственность в сфере полезного знания являлись главным предметом борьбы в обществе XVIII в. [6, с. 15] В своем знаменитом высказывании А. Смит отметил, что «создатель новой машины или любого другого изобретения обладает исключительным правом продвижения и продажи этого изобретения на протяжении 14 лет... в качестве награды за свое мастерство... Так что если бы законодательная власть назначала денежное вознаграждение изобретателям новых машин и т.д., его размер едва мог на постоянной основе по достоинству оценить изобретение» [25, с. 83].

Во второй половине XX в. появилось множество работ, посвященных исследованию успехов промышленной революции сквозь призму накопления и использования знаний [9, 24]. Однако важнейшим интеллектуальным фактором промышленной революции, как отмечал К. Полань, являлись не технические изобретения, а социальные новшества [8].

Институты также участвуют в производстве знаний, как капитал участвует в производстве экономических благ. Отбор обществом эффективных институтов позволяет создавать и накапливать знания, повышающие эффективность хозяйственных порядков. Однако необходимо учитывать, что только желание усовершенствований и насаждение «правильных» институтов не способны привести к устойчивому экономическому росту. Эти факторы являются необходимыми, но не достаточными условиями. Не менее важно в данном процессе постоянное производство нового полезного знания и, соответственно, развитие экономических институтов, способствующих данному процессу.

Институциональная структура оказывает влияние на производство обоих видов знания, но в разной степени. Совокупность полезного знания зависит от степени открытости общества и неформальных институциональных ограничений [10, с. 34]. Совокупность производственного знания в большой мере зависит от качества институциональной структуры экономики и от мер государственной экономической политики.

Таким образом, институциональные и организационные формы являются важной предпосылкой и источником производства и накопления знаний и обеспечивают реализацию технологической деятельности в экономике. К числу наиболее значимых из них относятся:

- институт собственности;
- институты господствующей хозяйственной этики, определяющие условия производства и передачи неявного знания;
- институты, обуславливающие внедрение результатов научно-технического прогресса в процесс производства и определяющие способы взаимодействия науки и бизнеса;
- институты образования как способ организации образовательного и научно-исследовательского процессов. Классические университеты в данном случае рассматриваются современными учеными как экономические институты, успешно действующие в области производства и распространения экономически полезного знания [23], что подтверждает и зарубежный опыт деятельности инновационных подразделений в различных университетах мира.

В самом широком смысле обучение представляет собой более широкий процесс, чем просто получение знаний. Обучение — это преобразование индивидуальных качеств и предпочтений, приводящее к изменению личности [2, с. 58]. В.В. Вольчик и М.М. Скорев делают предположение, что «обучение не только определяет познавательные возможности индивида, но задает вектор качественного изменения институтов в рамках обратной, уже восходящей причинной связи» [2, с. 58].

Прогресс техники порождает необходимость в координации усилий по использованию знаний. Это положение Дж. Гэлбрейт обосновывает следующим образом: «Производитель ракет, космической техники или современных самолетов должен предвидеть, какие ему понадобятся специализированные заводы, специализированная рабочая сила, необычные материалы и сложные комплектующие изделия, а также принимать меры, чтобы обеспечить их наличие в тот момент, когда они потребуются... Рынок не может обеспечить всего этого или же не надежен в этом отношении» [3, с. 103].

Таким образом, в современном мире важным условием обеспечения эффективного экономического развития в долгосрочной перспективе становится способность отбора обществом эффективных институтов, позволяющих создавать и накапливать знания, выступающие в качестве источника дальнейших изменений. Институциональная структура оказывает влияние на производство различных видов знания в разной степени. Совокупность полезного знания зависит от степени открытости общества и неформальных институциональных ограничений; совокупность производственного знания в большой мере зависит от качества институциональной структуры экономики и от мер государственной экономической политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А.В. Россия: варианты институционального развития // Интернет-конференция «Создание новой экономики России: иллюзия или национальный проект?» (с 25.10.06 по 15.12.06) // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/293731/print.html>.
2. Вольчик В.В., Скорев М.М. Институциональная инерция и развитие российской системы образования // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1, № 4.
3. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. — М., 1969.
4. Дубровка А. Проблемы инвестирования передовых производств // Экономист. 2008, № 10.
5. Любимцева С. Инновационная трансформация экономической системы // Экономист. 2008, № 9.
6. Мокир Дж. Меркантилизм, Просвещение и Промышленная революция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4, № 1.
7. Новая экономика / Под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. — М.: Магистр, 2009.
8. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. — СПб.: Алетейя, 2002.
9. Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е. мл. Как запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. — Новосибирск: Экор, 1995.
10. Скорев М.М. Институционализация воспроизводства знания и человеческого капитала в условиях неоекономики. — Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003.
11. Шаталова Н. Добрый взгляд на капитал // Поиск. 2003, № 1 // <http://www.hse.ru/prensa2002/?show=1100&selected=614>.
12. Arrow K. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Innovation / Nelson R.R. (ed.). The Rate and Direction of Inventive Activity. — Princeton: Princeton University Press, 1962. P. 609–629.
13. Cimoli M., Dosi G., Nelson R., Stiglitz J. Institutions and Policies Shaping Industrial Development: An Introductory Note // Laboratory of Economics and Management (LAM). Working Paper Series. 2006, №2 // <http://www.lem.sssup.it>.
14. Cimoli M., Dosi G. Technological Paradigms, Patterns of Learning and Development: An Introductory Roadmap // Journal of Evolutionary Economics. — 1995. V. 5, № 3. Pp. 243–268.
15. Cowan R., David P.A., Foray D. The Explicit Economics of Knowledge Codification and Tacitness // Industrial and Corporate Change. V. 9, № 2. Pp. 211–253.
16. David P.A. The Digital Technology Boomerang: New Intellectual Property Rights Threaten Global «Open Science», 2000 // www-econ.stanford.edu/faculty/workp/swp00016.html.
17. Kuznets S. Economic Growth and Structure. — New-York: W.W. Norton, 1965.
18. Machlup F. Semantic Quirks in Studies of Information / Fritz Machlup, Una Mansfield, eds. The Study of Information: Interdisciplinary Messages. — New York: John Wiley, 1983.
19. Mowery D.C., Nelson R.R. Sources of Industrial Leadership: Studies of Seven Industries. — Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
20. Nelson R.R. The Simple Economics of Basic Scientific Research // Journal of Political Economy. 1959. V. 67, № 3.
21. Mokyr J. The level of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. — N.Y.: Oxford University Press, 1990.
22. Mokyr J. Useful Knowledge as an Evolving System: the view from Economic history // Presented to the Conference on «The Economy as an Evolving System», Santa Fe, 2001.
23. Rosenberg N. Knowledge and Innovation for Economic Development: Should Universities Be Economic Institutions? / Paper presented at the Second International Conference on Technology Policy and Innovation, Lisbon, August 1998.
24. Rosenberg N. Perspectives on Technology. — Cambridge University Press, 1976.
25. Smith A. Lectures on Jurisprudence / Ed. by R. Meek, D.D. Raphael, and P.G. Stein. — Oxford: Clarendon Press. [1762–63], 1978.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ГОССЕКТОРА

К.А. БЕЛОКРЫЛОВ,

кандидат экономических наук,
преподаватель Пилотного центра,
Южный федеральный университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

Формой институционализации взаимоотношений субъектов бизнеса друг с другом и с государством, обеспечивающей их устойчивость в условиях нарастающего мирового финансово-экономического кризиса, высокой степени неопределенности экономической среды, выступает контрактация, предотвращающая оппортунистическое поведение участников рыночной сделки, а также их взаимодействия с государством на рынке бюджетных заказов.

Ключевые слова: взаимоотношение бизнеса и власти; институциональная среда; оппортунистическое поведение.

Коды классификатора JEL: B15, B52, O34.

Взаимодействие государства и бизнеса как основных субъектов рыночной экономической системы также базируется на определенных принципах, инструментах и институтах, в совокупности образующих механизм¹. С другой стороны, гармонизация отношений государства и частного предпринимательства обеспечивается на институциональной основе государственного регулирования экономики, охватывающего своим влиянием все сферы взаимоотношений бизнеса и власти. Прежде всего, государство обеспечивает становление институциональной среды для эффективного функционирования предпринимательства, характеристики которого предложены Всемирным банком (табл. 1).

Таблица 1.

Показатели формирования институциональной среды функционирования бизнеса [11]

Группа показателей	Показатель
Регистрация бизнеса	Число процедур, необходимых для регистрации; время (дни), необходимое для регистрации бизнеса; издержки (% от ВВП на душу населения); минимальный капитал (% от ВВП на душу населения)
Мобильность рынка труда	Индекс сложности найма, индекс сложности увольнения, индекс негибкости рынка труда, издержки увольнения (недели)
Регистрация собственности	Число процедур, время (количество дней), издержки (% от стоимости собственности)
Получение кредита	Издержки создания обеспечения, индекс законных прав заемщиков и кредиторов, индекс информированности о кредитах
Защита инвесторов	Индекс открытости
Исполнение контрактов	Число процедур, время (количество дней), издержки (% от суммы контракта)
Ликвидация предприятия	Время (лет), издержки (% от стоимости имущества), уровень возмещения

В России развитие предпринимательства сдерживается неразвитостью его институционального пространства, т.е. неадекватностью императивам цивилизованной рыночной экономики формальных и неформальных правил, в рамках которых предпринимательство может расширенно воспроизводиться (инвестировать средства в собственное развитие). Никитаева А.Ю. среди четырех блоков причин сложностей взаимодействия государства и бизнеса также выделяет причины «институционального характера, включая отсутствие нормативно-правового поля регулирования всего спектра взаимоотношений государственных и частных экономических субъектов» [9, с. 16]. Действительно, на наш взгляд, несовершенство правового регулирования предпринимательства² и наличие административных барьеров особенно негативно влияют на деятельность малых предприятий. Поскольку, как справедливо доказывает Барсукова С.Ю., крупный бизнес обладает достаточно высоким лоббирующим потенциалом для продвижения необходимых ему законопроектов, а малые предприниматели могут обходить законы лишь на стадии законоприменения через механизм коррупции [2], проблема «плохих институтов» начинается с правового поля, регулирующего развитие малого предпринимательства.

Как показал опыт России, импорт рыночных институтов, в силу специфики национального институционального пространства, неэффективен. Вследствие этого основой формирования эффективной институциональной среды бизнеса является государственное стимулирование создания таких институтов, которые обусловлены, прежде всего, экономической целесообразностью, ориентированы на повышение эффективности национальной экономики.

В процессе институционализации отношений государства и предпринимательства, которое становится все более значимым субъектом не только экономических, социальных, но и политико-властных отношений в России, выделяется ряд этапов институциональных изменений [8], отражающих, с одной стороны, расширение отноше-

¹ Шамхалов Ф.И. также определяет механизм взаимодействия государства и бизнеса как совокупность принципов, методов, экономических и правовых форм и технологий, организационных структур [12].

² Потребовалось вмешательство Конституционного суда РФ, чтобы признать незаконными повторные выездные налоговые проверки при наличии вступившего в силу судебного решения (абз. 4–5 п. 10 ст. 89 Налогового кодекса РФ) (Безрукова Л. Только раз // Российская газета. 2009. 18 марта, с. 1).

ний доверия между бизнесом и властью, а с другой, — появление соответствующих институтов (Общественных палат, государственно-частного партнерства).

Таблица 2.

**Направления совершенствования институциональной среды функционирования
малого предпринимательства в регионе**

Институциональная среда малого предпринимательства	Пути разрешения сложившихся противоречий институциональной среды малого предпринимательства
Правовая основа	— тестирование федерального и регионального законодательства на соотношение издержек и выгод от следования закону; — мониторинг соответствия региональных нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность, действующему законодательству; — оценка взаимосогласованности нормативных актов; — совершенствование правовых актов субъекта Федерации по налогообложению, бухгалтерскому учету, арендных, таможенных правил, лицензированию, предоставлению производственных помещений, земельных участков, упрощению регистрационно-разрешительных процедур
Инфраструктура	— оценка состояния инфраструктурных институтов на региональном уровне — банковских, инвестиционных, страховых институтов, связи и телекоммуникаций; — мониторинг доступности для малых предприятий кредитных ресурсов и инвестиций; целевого финансирования программ в условиях кризиса, устойчивости, конкурентоспособности, привлечения частных инвестиций и бизнес-ангелов; — оценка доступности для субъектов малого предпринимательства материально-вещественных факторов, перспективы снижения затрат на приобретение средств производства и развития лицензирования; — повышение качества человеческого капитала: мониторинг системы подготовки и переподготовки кадров, в т.ч. менеджеров и специалистов малых предприятий
Сетевое взаимодействие	— мониторинг норм обмена и доверия; — повышение доверия к официальным социальным институтам, обеспечивающим оптимизацию предпринимательской деятельности; — повышение доступа субъектов малого предпринимательства к ресурсам и информации на основе минимизации неформальной сетевой активности вовлеченных в сеть индивидов (родственников, знакомых, представителей органов власти, отдельных чиновников)

Неэффективность сложившейся в России системы взаимодействия бизнеса и государства проявляется в разбалансированности прямых (регулирующих) и обратных (реакция бизнес-сообщества) связей в национальной экономике, которая усиливается оппортунистическим поведением как социальных групп со специфическими интересами — чиновников, так и бизнес-структур и их общественных объединений, характеризующихся рентоориентированным поведением. Этому, на наш взгляд, в определенной мере способствует расширение самостоятельности органов местного самоуправления и финансово-экономической свободы всех уровней власти, усиливающие негативные последствия рассогласования целей взаимодействия экономических агентов и государства. Между тем Эльстер Дж., определяя необходимые условия существования (и тестирования) взаимодействия между элементами системы показал, что обратная связь является центральным среди них. Иными словами, функциональные взаимосвязи работают только в том случае, если цикл обратной связи может быть точно определен [14].

Разрешение сложившихся противоречий, преодоление инерционности оппортунизма обеспечивается формированием общественных институтов взаимодействия государства, бизнеса и гражданского общества, т.е. процессом институционализации механизмов взаимного согласования их интересов.

В достижении конечной — обеспечение благосостояния населения — цели функционирования экономики эффективное производство общественных благ выступает важнейшей функцией государства. Государственный сектор, обеспечивающий производство общественных благ, эффективно функционирует лишь при непосредственном взаимодействии государства и бизнеса, прежде всего, на рынке бюджетного заказа, обеспечивающего удовлетворение потребностей государственного сектора в товарах и услугах. Разрешение противоречий между целями функционирования макро-, мезо- и микроэкономических систем [7], в частности, в сфере распределения бюджетных заказов, обеспечивается согласованием следующих разнонаправленных целей:

- государство систематически корректирует институционально-правовые основы функционирования рынка бюджетного заказа в сторону повышения его прозрачности и снижения коррупционности;
- региональные и муниципальные органы власти стремятся обеспечить протекционизм местным производителям, формируя административные барьеры для участия в торгах бизнес-структур из других регионов, но в целом руководствуясь специфическим интересом максимизации налоговых доходов бюджета и сохранения рабочих мест;
- фирмы-участники торгов, как и любой экономический агент микроуровня, нацелены на максимизацию прибыли.

В целом, механизм взаимодействия государства и бизнеса на рынке бюджетных закупок как необходимая предпосылка производства общественных благ включает правовые акты, поведенческие модели и публичные институты, обеспечивающие консенсусное взаимодействие этих основных экономических субъектов.

В качестве ключевых направлений совершенствования механизма взаимодействия государства и бизнеса в условиях экономического кризиса выступают:

- ❖ эффективная государственная антикризисная поддержка предпринимательства, обеспечивающая, в том числе, повышение роли предпринимательства в экономике, в том числе через доступ к государственному заказу и рост социальной активности бизнеса;
- ❖ трансформация потенциальной заинтересованности всех субъектов и объектов государственного управления в технологии сотрудничества, обеспечивающей получение синергетического эффекта (институционализация лоббирования интересов корпораций, развитие общественных организаций).

Реализация этих направлений требует налаживания партнерства между основными социальными группами, формирования на его основе нормативных рамок поведения бизнеса и государства, механизмов ответственности за нарушение норм, а также повышения реальной ответственности власти за достижение социально-значимых

целей. В условиях распространившегося на Россию мирового финансово-экономического кризиса именно государство должно стать связующим элементом эффективного взаимодействия разных социальных групп общества. Для запуска антикризисного механизма необходимо выполнение ряда условий (рис. 1).

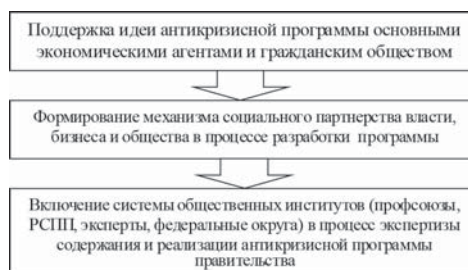


Рис. 1. Условия формирования антикризисной программы Правительства РФ [10]

На наш взгляд, достигнутое институциональное соглашение между государством, бизнесом и гражданским обществом в России перед угрозами глобального кризиса обеспечило включение около 700 поправок в антикризисную программу, проект которой продолжает обсуждаться экспертным сообществом и основными составляющими гражданского общества (профсоюзами, гражданами, губернаторами, общественными объединениями и партиями).

Таким образом, первым итерационным шагом формирования алгоритма взаимодействия государства, бизнеса и общества в условиях экономического кризиса является формирование антикризисной программы на всех уровнях власти, обеспечивающей совместимость их интересов таким образом, чтобы открывался простор инновациям снизу и реализовывался принцип равных возможностей всем участникам. Такие консолидирующие общество антикризисные механизмы должны «мягко» внедряться в практику [4].

В качестве современной институциональной формы взаимодействия государства и бизнеса выступает государственно-частное партнерство, как совместное с бизнесом формирование объектов, полностью или частично принадлежащих государству, «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом для реализации общественно значимых проектов в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг» [3, с. 5]. Как известно, сужение госсектора в процессе приватизации обусловило утрату государством реальных рычагов управления национальным производством. Объективная дифференциация интересов бизнеса и государства осложняет формирование единой стратегии развития. Поскольку государство реализует фактически лишь фискальную функцию взаимодействия, то бизнес концентрирует свои интересы в основном на поиске преференций. Безусловно, бизнес склонен к партнерству с властью с целью создания [5, с. 67] благоприятной деловой среды в регионе. Государственно-частное партнерство (ГЧП) как институт взаимодействия власти и бизнеса обеспечивает реализацию прибыльных долгосрочных проектов в инфраструктурной сфере [13].

Кроме того, ГЧП выступает эффективным инструментом формирования Новой системы государственного управления (New Public Management), построенной на коммерческих принципах и направленной на сокращение государственных расходов по предоставлению общественных услуг [6, с. 78]. Взаимодействие государства и бизнеса в настоящее время существенно осложняется расширяющимся финансово-экономическим кризисом, отложившим выход экономики России на траекторию модернизации.

Важнейшей сферой взаимодействия государства и бизнеса (инвесторов) является формирование долгосрочной стратегии экономического развития, поскольку для эффективного функционирования бизнеса необходима четкая концепция стратегии государственного присутствия в экономике. В настоящее время в этой сфере тестируется противоречие: с одной стороны, провозглашается отказ государства от функций хозяйствования, но с другой стороны, скупаются активы, расширяется госсектор, усиливается государственное влияние в экономике, что противоречит интересам бизнеса в условиях кризиса и требует новой волны посткризисной денационализации и либерализации. Следовательно, спектр отношений взаимодействия государства и бизнеса достаточно широк, но, безусловно, как справедливо отмечает Шамхалов Ф.И., не охватывает всю систему отношений формирующейся социально-ориентированной рыночной экономики [12, с. 306].

Таким образом, в качестве особенностей взаимодействия государства и бизнеса в России выступают:

- ❖ разбалансированность прямых и обратных связей в системе государственного управления, расширение масштабов действия групп с рентоориентированным поведением, что требует взаимного согласования интересов всех субъектов российской экономики, обеспечения эффективного взаимодействия государства, бизнеса и общества;
- ❖ гармонизация разнонаправленных интересов центра, регионов, бизнеса и общества обеспечивается эффективной государственной поддержкой бизнеса (прежде всего, малого и среднего), особенно в условиях развивающегося экономического кризиса;
- ❖ в условиях стремительно сокращающихся доходов вследствие катастрофического снижения конъюнктуры мировых рынков нефти государство не в состоянии обеспечить поддержку всех субъектов предпринимательства, поэтому необходимость селекции, очередности объективно усиливает лоббирующее воздействие различных бизнес-групп на государство с целью переориентации поддержки в свою сторону, что в очередной раз подтверждает необходимость институционализации лоббизма, создания легальных форм лоббирующих организаций с целью контроля за их деятельностью;
- ❖ социальное партнерство как форма сотрудничества государства, бизнеса и общества в области социально-экономических отношений — это институциональный механизм, в рамках которого предприниматели, представители трудящихся (профсоюзы) и правительство разрабатывают программу согласованного долгосрочного взаимодействия в сфере социально-экономической политики путем поиска компромиссов в законодательной сфере (Общественная палата), экспертизе бюджета (общественные слушания) и др.;
- ❖ государственно-частное партнерство, как и социальное, выступает новой институциональной формой взаимодействия государства и бизнеса по совместному строительству объектов, полностью или частич-

но принадлежащих государству, с привлечением частного — финансового и управленческого — капитала;

- ❖ развивающийся кризис стимулирует поиски новых форм взаимодействия государственных и предпринимательских структур, поскольку, с одной стороны, у государства отсутствует опыт поведения в условиях мирового финансово-экономического кризиса, а с другой — в последние годы выросли институциональные барьеры для российского предпринимательства;
- ❖ особенно возрастает значимость повышения эффективности взаимодействия бизнеса и власти на мезоуровне в условиях превращения региональных систем из объекта в субъект управления на основе расширения их экономических свобод, усиливающих негативные последствия рассогласования интересов основных экономических субъектов.

Формой институционализации взаимоотношений субъектов бизнеса друг с другом и с государством, обеспечивающей их устойчивость в условиях нарастающего мирового финансово-экономического кризиса, высокой степени неопределенности экономической среды, выступает контрактация, предотвращающая оппортунистическое поведение участников рыночной сделки, а также их взаимодействие с государством на рынке бюджетных заказов.

Таким образом, решение проблемы взаимосогласования интересов экономических субъектов всех уровней, связанной с дифференциацией их целей, находится в плоскости пересечения интересов субъектов (систематизация объектной части которых в матричной форме, структурированной по основным сферам деятельности в области регионального менеджмента, предложена Альтгудовым Ю.К., Кетовой Н.П., Овчинниковым В.Н. [1, с. 233]) и определяет направления взаимодействия государства и бизнеса, учет их интересов в разработке антикризисных программ и обосновании стратегии социально-экономического развития страны и региона в целом.

В связи с тем, что объективно удовлетворение одновременно и наиболее полно всех интересов невозможно, необходима идентификация их очередности и приоритета. Этим определяются попытки различных бизнес-групп воздействовать на поведение государства с целью обеспечения первоочередности удовлетворения их интересов, что особенно наглядно проявляется в условиях расширяющегося финансово-экономического кризиса, когда банки, корпорации, аграрники пытаются склонить государство к принятию выгодных для них управленческих решений по распределению бюджетной поддержки, лоббируя свои отраслевые интересы. Кризис еще раз показал, что лоббизм выступает необходимым институтом взаимодействия бизнеса и государства в современном обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альтгудов Ю.К., Кетова Н.П., Овчинников В.Н. Механизм посткризисного развития экономики регионов России. Ростов н/Д: Изд. РГУ, 2002.
2. Барсукова С. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 120–121; Барсукова С. Партийная коррупция в России 2000-х гг. // <http://www.hse.ru>.
3. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. С. 5; www.rusland/public/public_7.htm
4. Гончарук В.А. «Мягкое» внедрение изменений // <http://www.cfin.ru>.
5. Дерябина М.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008. № 8.
6. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // Вопросы экономики. 2008. № 8.
7. Клисторин В.И., Сумская Т.В. Роль института местного самоуправления в развитии федеративных отношений // Регион: экономика и социология. 2008. № 1. С. 58–74.; Жак С.В. Модели защиты отечественного производства (патернализм и протекционизм) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1. С. 23–28.
8. Либоракина М.И., Никонова Л.С. Социальное партнерство: взаимодействие между государственными, коммерческими и общественными структурами. М.: Фонд «Институт экономики города», 2001; Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: возвращение к истокам (Научная конференция Европейской ассоциации этики) // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 3. С. 186–190; Шевчук А.В. Социальная роль бизнеса в моделях корпоративного управления // SPERO. 2005. № 2. С. 17–26.
9. Никитаева А.Ю. Теория и практика управления взаимодействием государства и бизнеса: региональный аспект. Ростов н/Д: Изд. ЮФУ, 2007.
10. Составлен автором с использованием информации следующих источников: Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год (с учетом мнений экспертов, граждан РФ, представителей партий, общественных и политических организаций) // Российская газета. 2009. 20 марта; Тезисы выступления Министра экономического развития РФ Э.С. Набиуллиной на II Всероссийском форуме промышленников и предпринимателей «Стратегии бизнеса. Стратегии власти», 15 апреля 2009 г. // <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/welcome/pressservice/news/doc1240398868848>.
11. Составлена автором по: <http://www.wold.bank.ru>
12. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. М.: Экономика, 2005.
13. Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления // Социологические исследования. 2007. № 2. С. 58–60.
14. Elster J. Explaining Technical Change. Cambridge: Cambridge university Press, 1983

ПРОТИВОРЕЧИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Д.Г. БАТИЩЕВ,

директор,

ООО «Студия архитектуры, дизайна и рекламы»,
e-mail: dir.estudio@yandex.ru

Анализ теоретических основ экономических противоречий при помощи теории систем, выделения новых функций и уточнения их классификации позволит нам взглянуть на этот вопрос по-новому и предложить новые способы и механизмы их разрешения.

Ключевые слова: экономические интересы; экономические противоречия; разрешение противоречий; субъекты рыночных отношений.

Коды классификатора JEL: L14.

Целостность структуры экономических интересов предполагает использование системного подхода к анализу их противоречивости. Обоснование и развитие системных методов исследования связывают, прежде всего, с именем выдающего ученого — Бертраланфи, который определял систему как «совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом и со средой» [1, с/ 29]. Результат функционирования системы не является простой суммой ее элементов. Он превращает ее в совокупность этих элементов, образующих целостность, так как «целостность процесса выступает из взаимодействия» [4, 115]. Целостность системы и совокупность связей между отдельными ее элементами позволяет получать результат, превышающий сумму элементов системы.

Подчеркнем и уточним важнейшие организационные характеристики системы. Это — структура, целостность, самоорганизуемость, обратная связь и равновесие. Эти характеристики присущи в том числе и системе экономических интересов, так как всякий вид деятельности индивида связан с совокупностью многообразных экономических интересов.

Поэтому, оперируя целостностью, как одной из характеристик системы, применительно к системе экономических интересов, выделяют ряд подсистем, обусловленных разнообразием интересов. Подсистемы, взаимодействуя между собой и, являясь относительно автономными, составляют целостную систему.

Исходя из философского представления о взаимодействии системы и внешней среды, можно прийти к выводу, что любая система (хозяйствующий субъект) сохраняется как определенная целостность до тех пор, пока существует противоречие между ней и внешней средой.

Более того, каждая открытая система для разрешения указанного противоречия вырабатывает определенные механизмы адаптации, которые позволяют ей сохранять основные интегральные качества целого. При этом энтропия системы происходит, во-первых, в результате снятия противоречия с внешней средой и, во-вторых, когда противоречие самой системы и механизмы приспособления по какой-то причине не работают. Во всех случаях система или перестает существовать вообще, или уступает место новой системе, обладающей новыми интегральными свойствами.

Следовательно, поскольку интересы являются движущей силой развития общественного воспроизводства, то и причины позитивных и негативных явлений в экономике необходимо искать в самих же интересах. Суть данного вопроса заключается в том, что реализация одних интересов может способствовать или препятствовать реализации других и созданию действенного механизма согласования и реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов, который необходимо строить на основе экономических отношений, объективно сложившихся в обществе на настоящий момент времени.

Экономические противоречия — отражение реальных процессов единства противоположностей во взаимодействии людей друг с другом в хозяйственной практике. Всякое экономическое противоречие выражает взаимоположение, взаимоотрицание, взаимопроникновение конкретных экономических потребностей, интересов и целей людей в общественном производстве.

Экономических потребностей, интересов и целей людей самих по себе, вне противоречивого взаимодействия друг с другом совершенно недостаточно для прогресса. Они не могут быть единственными причинами изменений в экономической деятельности и экономических отношениях. Способ бытия экономических потребностей интересов и целей, как движущих сил поведения людей, состоит в их активном динамическом импульсном естественно-противоречивом взаимодействии. Именно противоречия потребностей (а значит интересов и целей) могут стать причиной рождения новых форм, методов, прогрессивных тенденций экономической деятельности и, следовательно, новых экономических отношений субъектов хозяйствования.

Эта точка зрения выражается и в работах ряда отечественных экономистов, где достаточно четко выражена мысль о том, что экономическое противоречие всегда вырастает на основе функционирования разнонаправленных экономических интересов различных социальных субъектов [7, с. 54].

Сущность противоречий экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности как экономическая категория выражает отношения, возникающие между ними по поводу производства, распределения, обмена, потребления благ, ориентирующие их деятельность на преимущество собственных интересов, порождающих различие в получении дохода за счет разной собственности на его источники.

Сущность противоречий экономических интересов проявляется через их функции:

1. Мотивационную. Противоречия являются источником движения. В результате разрешения противоречий происходит дальнейшее совершенствование не только социально-экономических, но и организационно-экономических, а также технико-экономических отношений. Сопровождающее эти процессы развитие производства стимулирует субъектов хозяйственной деятельности разрешать противоречия, что и является движущей силой прогресса.

2. Деструктирующую. Неразрешенные противоречия становятся барьером на пути роста эффективности экономики, сдерживая научный прогресс и внедрение новых технологий. Обострившиеся противоречия перерастают в конфликт интересов, т.к. проявляясь в конкретных своих видах они препятствуют удовлетворению потребностей субъектов рыночных отношений.

Классификация экономических противоречий имеет сложную и многоуровневую структуру. Каждый из уровней включает в себя все противоречия, однако отражает определенную специфику взаимосвязей между ними.

Существуют различные парадигмы общественного развития и соответствующие им подходы к проблеме противоречий в обществе вообще и экономическим интересам, в частности.

Карл Маркс считал, что в любом докоммунистическом классовом обществе противоречия носят антагонистический характер и разрешаются в результате классовой борьбы, ведущей к социальной революции [6, с. 51].

Большинство ученых позитивно оценивают данный подход, но указывают, что он далеко не во всем соответствует современным реалиям, для которых характерны углубление кризиса индустриализма и поворот к формированию новой постиндустриальной цивилизации.

Этот поворот породил новую парадигму общественного прогресса, связанную с происходящими в обществе изменениями, которые состоят в переходе к новому, постиндустриальному технологическому способу производства, в гуманизации и социализации экономики, т.е. ее подчиненности удовлетворению потребностей человека и решению социальных проблем.

По мнению ведущих ученых, в условиях происходящих изменений в производстве и социальных отношениях, противоречия в социальной среде постепенно утрачивают антагонистический характер, снимаются традиционные противопоставления частной и общественной собственности, капитализма и социализма [8, с. 95].

Этот вывод позволяет утверждать, что определяющим для характеристики общественного прогресса в современном обществе является цивилизационно-технологический подход, в соответствии с которым эволюционность развития становится результатом смягчения и преодоления антагонизмов, что имеет непосредственное отношение к вопросу о неразрешимости противоречий в системе экономических интересов.

Если попытаться обозначить причины общности и противоречивости экономических интересов, то следует признать, что причина общности состоит в общественном характере производства, связывающем между собой разнонаправленные экономические интересы. Вместе с тем обобществление производства, обусловленное развитием производственной базы и увеличивающейся ролью человеческого потенциала как фактора производства и уникального конкурентного преимущества агентов рынка, не отрицает развитие экономического обособления субъектов рыночных отношений.

Пример тому — увеличение концентрации производства в США, где на долю 500 крупнейших корпораций (из 16,5 млн зарегистрированных) приходится 2/3 производимой в этой стране промышленной продукции [9, с. 24]. В автомобильной отрасли экономики произошло слияние АвтоВАЗа и КамАЗа, главная цель которого — которого повышение удельной концентрации производства для повышения эффективности ведения конкурентной борьбы с иностранными производителями на российском автомобильном рынке.

Общественный характер производства и связанное с ним растущее углубление общественного разделения труда служат единству системы экономических интересов и становятся его главной причиной.

Глубинные основы противоречивости связаны с множественностью интересов, каждая из форм и разновидностей которых субъектна и обладает качественной определенностью, отличающей ее от других форм и разновидностей. Сами отношения, разделяющие интересы их субъектов, предопределены отношениями собственности, которые предполагают экономическое обособление.

Главная причина противоречивости интересов производителя и потребителя вытекает из их экономической обособленности, а также разнонаправленности лежащих в ее основе материальных потребностей. Экономическое положение производителя и потребителя, отражаясь в экономических отношениях, базируется на них как на социальной основе. Это, в свою очередь, объясняет их обособленность существующими отношениями собственности.

И хотя данные интересы изначально противоречивы, неотъемлема их тесная взаимозависимость, которая основана на диалектическом единстве сторон единого воспроизводственного процесса. То есть реализация интересов производителя возможна лишь при условии реализации интересов потребителя. Противоречивость, в данном случае, носит внутренний характер, обусловленный разнонаправленностью интересов и различием их содержания, а также способов реализации.

Но, в случае, если потребитель одновременно является и производителем, его сущностный интерес дополняют интересы, присущие стороне производителя, как это имеет место во внутрихозяйственном потреблении продукции сельского хозяйства.

А противоречивость между таким потребителем и его контрагентами может носить как внутренний, так и внешний характер из-за того, что, во-первых, источником реализации интереса являются одни и те же экономические блага, а во-вторых, существующее различие в интересах и целях [5, с. 32].

Как уже отмечалось, в экономической науке противоречие является формой взаимодействия субъектов экономических отношений и, если иметь в виду отдельное противоречие, то этих субъектов должно быть не менее двух. Исходя из этого, ликвидация или устранение противоречия означало бы устранение одного из субъектов этих отношений, без которых немисливо само отношение, как немисливо существование общества вне системы экономических отношений.

Рассматривая механизм реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов, отметим, что важнейшим элементом, ядром диалектики является признание внутренней противоречивости интересов. Они сами формируют противоречия, так как принадлежат субъектам, противостоящим друг другу. Противоречия в процессе развития не примиряются, а преодолеваются, и на месте одних интересов появляются другие, которые будут характеризоваться новыми противоречиями и требовать своего разрешения, приобретая новую форму движения [3, с. 54].

Разрешение противоречий в этой связи всегда относительно и имеет временные, а также пространственные рамки. Относительность разрешения противоречий разнонаправленных экономических интересов означает нахождение компромисса в процессе их реализации. Основой такого компромисса служит взаимосвязь и взаимозависимость интересов, которые, при всем их разнообразии, образуют единую систему, в которой проявляется необходимость удовлетворения потребностей субъектов рыночных отношений.

Основной мерой реализации экономического интереса является экономическая эффективность, которая позволяет оценить реализацию личного экономического интереса на основе индивидуальной эффективности, группо-

вого — на основе групповой эффективности, субъекта хозяйственной деятельности — на основе организационной эффективности [2, с. 30]. Координировать поведение хозяйствующего субъекта, отдельного работника и их экономического интереса можно благодаря функциям планирования и руководства эффективной результативностью. В качестве критериев эффективности, отражающих стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта, в зависимости от временного горизонта выступают: продуктивность, качество, гибкость, удовлетворенность результатом деятельности, конкурентоспособность и пр.

Мы считаем, что разрешение противоречий экономических интересов в современных условиях предполагает поиск путей их согласования посредством компромисса, основанного на взаимосвязи разнонаправленных интересов путем повышения эффективности управления маркетинговыми каналами коммуникации.

В современном постиндустриальном обществе, характеризующемся сопутствующими ему трансформационными процессами в экономической политической и социальной сферах, расширяется основа согласования экономических интересов, связанная со смягчением несовместимости субъектов в системе противоречий.

Однако в нашей стране в условиях кризиса количество и качественная составляющая противоречий усиливаются. Для разрешения противоречий субъектам рыночных отношений требуется помощь со стороны государства, которое должно создать условия для согласования экономических интересов всех субъектов рыночных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берталанфи Л. История и статус общей теории систем / В кн.: Системные исследования. Ежегодник. 1973.
2. Бодриков М.В. Производительность труда в российской промышленности. ЭКО. 2005, № 7.
3. Бочарова И.Ю. Содержание, формы согласования и реализации личных экономических интересов на промышленных предприятиях / Дис. канд. экон. Наук: 08.00.01. М., 1999.
4. Волкова В.Н. Искусство формализации: От математики — к теории систем, и от теории систем — к математике. СПб.: СПбГПУ, 2004.
5. Вилкова О.Н. Реализация экономических интересов в процессе реформирования предприятия / Дис. канд. экон. наук: 08. 00.01. Казань, 2000.
6. Гершкович Б.Я. Экономические интересы и их реализация / Пятигорск: Изд. ПГЛУ, 1999.
7. Лившиц В.И. Коллективные экономические интересы и хозяйственный механизм / Ростов н/Д: Изд. РГУ, 1981. С. 86; Осин, Г.П. Экономические интересы коллектива / Мн.: Высшая школа, 1988.
8. Мусин М.М. Управление экономическими интересами / М.: Гардарики, 2006.
9. Сенчагов В.К. Глобализация: позиция России / ЭКО. 2002, № 1.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭВОЛЮЦИИ

И.В. БЕРЕЖНОЙ,

кандидат экономических наук, докторант,
Южный федеральный университет
e-mail: bereghnoi@bk.ru

В статье анализируются основные тенденции развития современной институциональной и эволюционной экономической теории. Выявлены основные концепты, используемые при анализе институциональных изменений. Определены направления исследования эволюции институтов в рамках хозяйственного порядка.

Ключевые слова: эволюция, экономические институты, хозяйственный порядок.

Коды классификатора JEL: B52.

Институциональная экономическая теория с момента своего возникновения уделяла особое внимание проблеме эволюции экономических институтов. Так, Т. Веблен считал, что дальнейшее развитие экономической науки должно опираться на «рассмотрение кумулятивного процесса формирования экономического интереса в контексте культурного развития» [3, с. 29]. Действительно, в рамках традиционной институциональной экономической теории (ОИЕ) эволюционные идеи составляют ядро методологии и исследовательской проблематики. Необходимо учитывать, что современная институциональная экономика неоднородна, она включает два основных направления: новая институциональная экономическая теория (или неoinституционализм — NIE) и традиционный институционализм, представители которого, на наш взгляд, реализуют упрощенный взгляд на развитие институциональной экономической теории, хотя в рамках современного институционализма выделяются: французский институционализм (например, представители теории регуляции и теории соглашений), немецкий ордолиберализм, посткейнсианство и др.

Решение вопроса о месте исследований экономической эволюции в рамках современного институционализма предполагает сравнительный анализ основных его течений сквозь призму доминирующей проблематики и исследовательских подходов. Важнейшей современной проблемой институциональной экономики выступает исследование воздействия институтов на экономическое развитие. При этом значение институтов представители традиционного институционализма и неoinституционализма трактуют по-разному.

На уровне анализа экономического поведения отдельных индивидов традиционный институционализм и неoinституционализм акцентируют внимание на различных аспектах влияния институтов на индивида. В рамках неoinституционализма предполагается, что институты формируют ограничения действий индивидов, делая их более упорядоченными. По определению Д. Нортона, «институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. Таким образом, институты ограничивают и определяют спектр альтернатив, доступных экономическим агентам...» [7, с. 73]. Представители традиционного институционализма изначально предполагают, что институты влияют на сознание индивида, его предпочтения и потребности. Так, по мнению Т. Веблена, потребности и желания, цели и намерения индивидов во многом определяются институтами [2, с. 93]. К. Айрес абсолютизировал это воздействие, утверждая, что «потребности не первичны. Они не являются врожденными физиологическими механизмами, и они, конечно, не имеют духовных свойств. Потребности есть социальная традиция» [10, с. 84].

Согласно подходу представителя традиционного институционализма Дж. Ходжсона, «скрытая и наиболее распространенная особенность институтов — это их способность формировать и изменять индивидуальные предрасположенности и притязания». При этом невозможно «выделить какой-либо причинный механизм, который опосредовал бы прямое влияние институтов на преобразование целей и мнений». Дж. Ходжсон характеризует институты как «социальные структуры, которые обладают свойством преобразовывающей нисходящей причинной связи и которые действуют на укоренившиеся привычки к определенному образу мышления и поведения. Возможности и ограничения, связанные с институциональными структурами, могут провоцировать изменения в мышлении и поведении... Это, в свою очередь, связано с переменной индивидуального восприятия, целей и предпочтений» [8]. Данный аспект влияния институтов приводит к тому, что современникам трудно, а иногда и невозможно правильно оценить существующие институты.

Таким образом, в рамках традиционного институционализма, в отличие от неoinституционализма, институты рассматриваются не просто как принуждение к индивидуальному действию, а воплощение общепринятых норм мысли и поведения, формирующих предпочтения и ценности индивидов. Однако данные подходы не противоречат друг другу, а имеют дополняющий характер. Для одних индивидов определенный институт может быть чрезвычайно привлекателен, или они могут даже следовать ему по привычке, для других же индивидов он может являться ограничением поведения, их поведение в соответствии с институтом обеспечивается наличием механизмов инфорсментов.

Воздействуя на каждого индивида, институты, таким образом, влияют и на результат функционирования экономики в целом. Особенно это заметно при исследовании длительных периодов времени и сравнении экономик разных стран. Однако механизм влияния институтов на экономическое развитие также различается в традиционной-институциональной и неoinституциональной интерпретации. Основоположник неoinституционализма Р. Коуз в своем знаменитом определении предмета экономической теории указал, что институты влияют на возможность устойчивого и выгодного взаимодействия различных людей. «Экономисты имеют следующий предмет исследований: мы изучаем, как работает экономическая система... Благосостояние человеческого общества зависит от изобилия товаров и услуг, а это, в свою очередь, зависит от продуктивности экономической системы... Но издержки обмена зависят от институтов, которые существуют в стране: от ее системы права, политической си-

системы, социальной системы, системы образования, культуры и так далее. Фактически, это те институты, которые управляют экономической системой, и именно они представляют интерес для экономистов, изучающих «новую институциональную экономику» [13, с. 72]. По мнению Д. Норта, «главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» [7, с. 73].

Альтернативный взгляд на влияние институтов на экономическое развитие характерен для традиционного институционализма, согласно подходам представителей которого экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга. Согласно традиции Веблена–Айреса, технология и индустриализация рассматриваются одновременно и как движущая сила, и как источник ценности, так как технология позволяет людям производить больше. Все, способствующее дальнейшему увеличению производства, ценно само по себе; но этот рост производства сдерживается иерархическими институтами [5]. Например, возникновение и дальнейшее развитие института частной собственности, по мнению Т. Веблена, привело к тому, что процесс экономического развития приобрел характер борьбы за обладание имуществом. Эта борьба за благосостояние не носит характера борьбы за существование, а является выражением мотива соперничества [4].

В экономических исследованиях институтов проводится не только описание их возникновения и функционирования, но и предлагаются оценки их эффективности. Оценка эффективности институтов проводится для сравнения различных экономик с точки зрения их привлекательности для предпринимательской деятельности, разработки и обоснования необходимости институциональных изменений и других практических приложений. Оценить эффективность различных институтов можно с помощью индукции, т.е. на основе эмпирико-исторических данных сделать вывод о том, при наличии какого рода институтов экономика успешно развивалась либо, наоборот, приходила в упадок. Соответственно, все институты, существовавшие в быстро и продолжительно развивавшихся экономиках, можно считать эффективными. Однако, как отмечают Д. Асемоглу, С. Джонсон и Д. Робинсон, «поскольку мы определяем хорошие экономические институты как те, которые способствуют экономическому росту, возникает опасность тавтологии, которой нам хотелось бы избежать. Данная опасность возникает в силу того, что некоторый набор экономических институтов может быть относительно хорошим в один период времени и плохим в другой» [1, с. 14]. Другой способ определения эффективных институтов состоит в анализе влияния каждого отдельного института на поведение некоего усредненного индивида, и эффективным признается институт, который повышает свободу индивида и предотвращает оппортунистическое поведение, тем самым поощряя интенсивный труд, специализацию, инвестиции в физический, человеческий и социальный капитал. Этот подход основывается на общих представлениях о поведении индивидов и влиянии на это поведение различных стимулов. Например, Д. Асемоглу, С. Джонсон и Д. Робинсон, для того чтобы преодолеть указанную ими проблему, предложили считать хорошими экономическими институтами те, которые обеспечивают защиту прав собственности широких слоев общества.

В целом, качество институтов может быть оценено с точки зрения таких их характеристик, как эффективность спецификации и защиты прав собственности, контроля за соблюдением контрактов (enforcement), создания препятствий для поиска и извлечения ренты; степень их однородности для разных индивидов; стабильность.

С точки зрения неoinституциональной экономической теории эффективность институтов может быть оценена с помощью определения величины транзакционных издержек. Эффективные институты ведут к снижению транзакционных издержек, а неэффективные, т.е. имеющие в большей мере распределительную природу, — к их повышению. Уменьшение транзакционных издержек не только увеличивает выгоды тех, кто уже участвует в обмене, это также увеличивает количество участников обмена — в обмен включаются участники, которые при высоких транзакционных издержках не участвовали бы в обмене. Таким образом, снижение транзакционных издержек способствует снижению концентрации и увеличению конкуренции, что ведет к дополнительному повышению эффективности. Происходит увеличение количества обменов, и, несмотря на увеличение общих транзакционных издержек, удельные транзакционные издержки снижаются. Экономистами сделано несколько попыток подсчитать явные транзакционные издержки. Исследование, проведенное Д. Нортом и Д. Уоллисом [28], получило всеобщее признание.

Неоинституционализм и традиционный институционализм предлагают различную интерпретацию механизма влияния институтов на отдельного индивида. В рамках неоинституционализма указывается, что институты формируют ограничения для действий индивидов, делая их более упорядоченными. Представители традиционного институционализма обосновывают утверждение, что институты влияют на сознание индивида, его предпочтения и потребности. Однако данные точки зрения являются взаимодополняющими, а не взаимоисключающими.

Так как институты влияют на каждого индивида, то они оказывают влияние и на результат функционирования экономики в целом. При исследовании макроэкономического значения институтов проводится оценка их качества. В традиционном институционализме институты должны оцениваться с точки зрения их влияния на потребности и цели индивидов, и признаваться эффективными, если удовлетворение этих потребностей и достижение этих целей увеличивает благосостояние индивидов и обеспечивает их выживание в долгосрочном периоде. При неоинституциональном подходе институты оцениваются с точки зрения их влияния на транзакционные издержки и права собственности. Институты признаются эффективными, если они способствуют снижению транзакционных издержек, то есть облегчают взаимодействие между людьми и устанавливают индивидуализированные, специфицированные и защищенные права собственности.

Таким образом, институты являются самым важным фундаментальным фактором экономического роста, их значение превышает вклад других фундаментальных факторов экономического роста (культура, географические особенности, развитие рынков).

Эффективность института во многом зависит от внешних факторов, специфических для определенной территории и периода времени, и, в первую очередь, от комплементарных институтов. Исследование экономической истории с помощью методов институциональной экономики позволяет идентифицировать институты (легче увидеть различие института и рационального поведения) и беспристрастно их оценить (становится очевидной неэффективность многих институтов). Традиционный институционализм всегда использовал эволюционные концепты для объяснения процессов экономического развития. Поэтому, на наш взгляд, некорректно разделять институциональное и эволюционное направления в современной экономической теории. Действительно, институциональная экономика является эволюционной и, наоборот, эволюционная экономика является институциональной.

Эволюционный подход характерен не только для представителей неоклассики и институциональной экономической теории. Необходимо признать, что современное релевантное объяснение динамических процессов в экономике, так или иначе, использует эволюционные идеи. У. Витт выделил пять основных направлений эволюционного подхода в экономике [29]:

1. Шумпетерианская традиция в основном фокусируется на техническом прогрессе, инновациях, индустриальном развитии и рыночных структурах, деловых циклах и росте на фоне длинных волн. Ее основные представители — Й. Шумпетер, Р. Нельсон, С. Уинтер, Р. Дэй, Дж. Доси, К. Фримен, Д. Сильверберг, Л. Соете.
2. Субъективистский подход австрийской школы (Ф. Хайек, Л. Лахманн, Б. Лоусби) подчеркивает роль субъективного знания и незнания, конкуренции как процесса открытия.
3. Третье направление представлено работами, близкими к традиционному институционализму (К. Допфер, В. Гордон, Дж. Адамс, Дж. Ходжсон), и основывается на предпосылке о том, что правила поведения, теории и обучение непосредственно воздействуют на институциональные изменения.
4. Направление, основывающееся на аналогии с неodarвинистской теорией эволюции в биологии (К. Боулдинг, Дж. Хиршляйфер, М. Фабер, Дж. Прупп, Дж. Меткалф, П. Савиотти).
5. Последнее направление, вдохновленное теорией нелинейной динамики, синергетики и концепцией самоорганизации (Д. Баттен, Дж. Касти, Б. Йоханссон, Б. Артур, В. Вайдлих, М. Браун).

В свою очередь, анализ обширной экономической литературы по эволюционной тематике позволяет сделать вывод о том, что эволюционные идеи проникли практически во все разделы современной экономической теории. Так, С.Т. Сильва и А. Тейшейра провели обширный библиометрический анализ, позволивший выделить следующие области исследования в рамках эволюционной экономики:

- поведение (фирм, потребителей, организаций);
- технология, промышленность, торговля;
- технологические изменения, экономический рост, деловые циклы;
- институты, рынки;
- развитие, окружающая среда, изменения культуры, человеческое поведение, политика;
- игры (эволюционная теория игр);
- история экономической мысли и методология;
- региональная экономика, территориальные исследования.

К числу самых важных областей исследований в рамках эволюционной экономики, по их мнению, относятся:

- ❖ история экономической мысли и методология — 29% опубликованных работ;
- ❖ эволюционная теория игр — 19% опубликованных работ;
- ❖ теория фирмы (поведение потребителей и организационное поведение) — 12% опубликованных работ [23].

Современное развитие эволюционной экономической теории связано с тремя проблемами, которые широко обсуждаются в современной научной литературе [9]:

Первая проблема касается роли теории биологической эволюции в построении экономической теории. Существует две основные позиции: 1) Дж. Ходжсон, Т. Кнудсен и Я.-В. Штоельхорст утверждают, что все эволюционные процессы онтологически подобны и обобщенный дарвинизм охватывает это подобие [17, 18, 19, 25, 26]. 2) Г. Бюншторф, К. Кордес и У. Витт полагают, что есть онтологическая неразрывность всех видов эволюции, но культурная, и, следовательно, экономическая эволюция не может быть описана в дарвинистских терминах [12, 14, 15, 29, 30].

Второй проблемой выступает отношение эволюционной экономики к теориям развития в других дисциплинах. Представление об онтологическом подобии предполагает, что эволюционные экономисты могут иметь продуктивные связи с эволюционными биологами и философами биологии. Идея об онтологической непрерывности предлагает продуктивные связи с эволюционными психологами, представителями поведенческой и экспериментальной экономики, экономическими историками. Кроме того, и онтологическое подобие, и онтологическая непрерывность полагают возможность плодотворных связей с исследующими развитие теориями культурной эволюции [22].

Установление связей эволюционной теории с другими дисциплинами поднимает третью проблему. Обозначение продуктивных связей требует спецификации многоуровневой онтологии [16, 27, 26]. Эта онтология позволяет тестировать взаимосвязи между типичными единицами анализа в биологии (гены, индивидуальные организмы и виды), экономике (рынки, фирмы, институты и технологии) и общественных науках в целом (индивиды, группы и общества). Обозначение таких взаимосвязей, в свою очередь, обуславливает необходимость выявления их причинной связи, а также способности таких концепций, как многоуровневая теория отбора [24], объяснить связи между различными уровнями в онтологии.

Поскольку эволюционная экономика соотносит свои концепции с биологией, то выделяются дарвинистский и ламаркистский подходы к содержательной характеристике экономической эволюции. Ламаркистский подход объясняет эволюцию стремлением к совершенству и прямым приспособлением к условиям внешней среды путем изменения под влиянием действий сообразно новым потребностям и привычкам и наследования приобретенных изменений. Дарвинистский подход основывается на:

- ◆ гипотезе о наличии мутаций (это, как правило, случайные изменения), создающих разнообразие;
- ◆ действии механизма естественного отбора, уничтожающего неприспособившихся субъектов;
- ◆ сохранении результата отбора.

Приспособившиеся дают потомство, обладающее схожими с ними чертами, и таким образом сохраняется результат изменений. В дальнейшем первоначальный дарвинизм был усовершенствован в рамках синтетической теории эволюции путем объединения с идеями генетики: потомки имеют гены, унаследованные от родителей. Дарвинистский подход отрицает телеологизм, присущий ламаркизму. Ламаркизм появился раньше дарвинизма, очевидно, он имплицитно основывался на наблюдениях культурной эволюции, хотя и был применен для анализа биологической эволюции (антропоморфизм). Ламаркизм оказался несостоятельным в биологии, однако по-прежнему иногда применяется при анализе культурной эволюции. Одним из возможных способов преодоления указанных противоречий этих двух подходов является признание определенной направленности (может быть и бессознательной) мутаций при сохранении значения генов и естественного отбора.

Одной из важнейших проблем в эволюционной теории в целом (не только экономической) является измерение темпов изменений и определение равномерности или прерывистости изменений. Исследуя проблему резких изменений и указывая на их распространенность, сторонники периодически нарушаемого равновесия (punctuated equilibrium) создали теоретическую основу для анализа революционных изменений на основе эволюционного подхода.

Эволюционная экономика, как правило, стремится найти экономические аналогии фундаментальных категорий в биологической эволюции. Современная эволюционная теория основывается на принципах мутаций, отбора и наследственности, а также на объяснении процесса изменений в фенотипе под воздействием этих характеристик. По мнению Дж. Мокира, мутация, изменения в генотипе — это аналог появления новых идей [20]. При интерпретации отбора с позиции современного эволюционного подхода наиболее адекватным является принцип «выживания более пригодного», или «достаточно подходящего», или «подходящего» [11], нежели выживания самого приспособленного. Отбор обеспечивает вымирание самого неприспособленного, но не гарантирует выживания и развития в будущем наиболее эффективных генов или институтов. В частности, в экономике вследствие этого может происходить отбор и субоптимальных экономических институтов. Механизм сохранения в экономической эволюции представлен наличием зависимости от предшествующей траектории развития в эволюции институтов: новые институты, как правило, практически полностью перенимают содержание старых, даже если те продемонстрировали неэффективность.

Как отмечает Дж. Поттс, вопрос о соответствующей единице отбора, сохранения и мутации продуцирует значительные масштабы споров и дебатов в эволюционной теории. В экономической эволюции есть много единиц, для которых могли бы работать эти три механизма. В качестве примеров таких потенциальных единиц мутации, отбора и сохранения выступают: товары на рынках или характеристики, которые они объединяют (товар как набор характеристик), предпочтения агентов, навыки и рутины агентов, компетенции и возможности отдельных фирм, или в целом всех фирм или отраслей промышленности, технологии, институты. Однако все они являются примерами структур знания [21]. Фундаментальной единицей анализа в традиционной эволюционной экономике является то, что могло бы быть широко описано как информация в той или иной форме. В любой эволюционной системе информация развивается во времени.

Таким образом, экономическая эволюция представляется в виде разновидности культурной эволюции, которая, в свою очередь, является развитием и модификацией биологической эволюции. Несмотря на быстрое развитие в последнее время, в эволюционной экономике присутствуют и определенные проблемы. Так, С. Т. Сильва и А. Тейшейра зафиксировали, с одной стороны, чрезмерный акцент на моделировании и формализации, а с другой, — пренебрежение к эмпирическим исследованиям в работах эволюционных исследователей [23]. Также необходимо восполнить пробел, связанный с недостаточным вниманием эволюционных экономистов к эволюции институтов в отдельных хозяйственных порядках, экономической истории и развитию экономики. Характерными чертами эволюционного подхода являются исследование экономической динамики, признание ограниченной рациональности, гетерогенность экономических субъектов, возможность появления нового в экономической системе, междисциплинарный, синергетический подход, исторический подход, утверждение неизбежности наличия случайных факторов, влияющих на явление, которые отражают его природу, а не ошибку наблюдения. Современная эволюционная экономическая теория, как и институциональная экономика, состоит из различных, в некоторых аспектах абсолютно противоположных направлений. В эволюционной экономической теории конкурируют: чисто экономический и синергетический подход, формализм и описательный подход, индивидуализм и коллективизм, дарвинизм и ламаркизм, представление о непрерывности и концепция периодически нарушаемого равновесия. Однако синтез методологий и теорий эволюционной и институциональной экономик позволяет выявить релевантные закономерности в динамике институциональной организации хозяйственных порядков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асемоглу Д., Джонсон С., Робинсон Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста // ЭКОВЕСТ. 2006. Т. 5. № 1. С. 14.
2. Веблен Т. Ограниченность теории предельной полезности // Вопросы экономики. 2007. № 7.
3. Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
5. Вольчик В.В. Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 2.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 21.
7. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. Т. 1. Вып. 2.. М., 1993. С. 73.
8. Ходжсон Дж. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4. С. 18-22.
9. A debate on the ontological foundations of evolutionary economics. Research Area V. Roundtable session at the EAEPE 2007 conference in Porto (<http://eaepe.org/node/242>).
10. Ayres C.E. The Theory of Economic Progress 1st ed. Chapel Hill, N.C.: University of North Carolina Press, 1944.
11. Boulding K. Evolutionary Economics. Beverly Hills: Sage Publications, 1981.
12. Buenstorf G. How Useful Is Generalized Darwinism As a Framework to Study Competition and Industrial Evolution? // Journal of Evolutionary Economics. 2–6. № 15 (5). P. 511.
13. Coase R. The New Institutional Economics // The American Economic Review. 1998. Vol. 88. № 2. Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association (May).
14. Cordes C. Darwinism in Economics: From Analogy to Continuity // Journal of Evolutionary Economics. 2006. № 15 (5). P. 529-541.
15. Cordes C. Turning Economics into an Evolutionary Science: Veblen, the Selection Metaphor, and Analogical Thinking // Journal of Economic Issues. 2007. № 41 (1). P. 135.
16. Dopfer K., Foster J., Potts J. Micro-meso-macro // Journal of Evolutionary Economics. 2004. № 14. P. 263–279.

17. Hodgson G.M. Darwinism in Economics: From Analogy to Ontology // *Journal of Evolutionary Economics*. 2002. № 12 (3). P. 259–281.
18. Hodgson G.M. The Mystery of the Routine: The Darwinian Destiny of An Evolutionary Theory of Economic Change // *Revue Economique*. 2003. № 54 (2). P. 355–384.
19. Hodgson G.M., Knudsen T. Why we Need a Generalized Darwinism And Why a Generalized Darwinism is Not Enough // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2006. № 61 (1). P. 1–19.
20. Mokyr J. Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association // *The American Economic Review*, 1990. Vol. 80, № 2, (May). P. 350–354.
21. Potts J. Evolutionary Economics: Foundation of Liberal Economic // *Philosophy. Policy*. 2003. Vol. 19. Issue 1. P. 58–62.
22. Richerson P.J., Boyd R. Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution. Chicago: University of Chicago Press. 2005.
23. Silva S.T., Teixeira A.A.C. On the divergence of research paths in evolutionary economics: a comprehensive bibliometric account, Papers on Economics and Evolution 2006-24. Max Planck Institute of Economics, Evolutionary Economics Group. 2007.
24. Sober E., Wilson D.S. *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*. Harvard University Press, Cambridge, MA. 1998.
25. Stoelhorst J.W. The Naturalist Perspective on Universal Darwinism: An Application to the Evolutionary Theory of the Firm. // Finch J., Orillard M. (eds), *Complexity and the Economy*. Elgar E., Cheltenham. 2005. P. 129–147.
26. Stoelhorst J.W. The Explanatory Logic and Ontological Commitments of Generalized Darwinism. Working paper, Amsterdam Business School. 2007.
27. Vromen J.J. Conjectural revisionary economic ontology: Outline of an ambitious research agenda for evolutionary economics // *Journal of Economic Methodology*. 2004. № 11 (2). P. 213–247.
28. Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // S.L. Engerman and R.E. Gallman (eds.). *Long-Term factors in American Economic Growth*. Chicago: University of Chicago Press, 1986.
29. Witt U. Evolutionary concepts in economics // *Eastern Economic Journal*. 1992. Vol. 18. № 4.
30. Witt U. On the Proper Interpretation of «Evolution» in Economics and Its Implications for Production Theory. // *Journal of Economic Methodology*. 2004. № 11 (2). P. 125–146.
31. Witt U. *The Evolving Economy: Essays On the Evolutionary Approach to Economics*. Elgar E., Cheltenham. 2003.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУТОВ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.А. ЖУК,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Южный федеральный университет,
e-mail: alexjouk@ctsnet.ru

В статье представлено исследование динамики институтов конкурентной среды экономики в современных условиях.

Ключевые слова: трансформация институтов; конкурентная среда; формальные институты; неформальные институты.

Коды классификатора JEL: B52, O17.

Трансформация государственного устройства, как следствие модификация форм собственности обеспечила формирование в российской экономике принципиально новых экономических агентов, отсутствовавших в командно-административной системе, — фирм, многочисленность которых является необходимым условием формирования рынков и повышения их конкурентности. В середине 2006 г. в России вместо 47 тыс. предприятий и организаций (конец 80-х годов) функционировало около 30 тыс. крупных ОАО, 130 тыс. приватизированных предприятий в промышленности и сфере обслуживания, 264 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, около 890 тыс. вновь образованных коммерческих структур, относящихся преимущественно к малым предприятиям, 24,5 тыс. крупных сельскохозяйственных предприятий — бывших колхозов и совхозов, реорганизованных в различные организационно-правовые формы, соответствующие Гражданскому кодексу, 110 тыс. бюджетополучателей, 1221 коммерческий банк и свыше 4 тыс. их филиалов, 4,8 млн индивидуальных предпринимателей [14, 5], на первое января 2009 г. в России зарегистрировано 4 772 тыс. предприятий и организаций различных форм собственности [15], из них 3 976 тыс. предприятий (83,3%) частной формы собственности. При этом предприятий транспорта и связи насчитывается 238 тыс., финансового сектора — 101 тыс., здравоохранения — 75 тыс., образования — 165 тыс. и т.д. По данным на сентябрь 2009 года в России насчитывалось 1 078 действующих банков [3].

Увеличение на два порядка численности экономических субъектов обеспечивает некоторую конкурентность рыночной среды российской экономики. Но очевидно резервы экстенсивного роста числа экономических субъектов российских рынков еще достаточно высоки. Так, в Китае только в сельской местности создано около 24 млн волостных промышленных предприятий, обеспечивающих занятость трудоизбыточного крестьянства. В США ежегодно создается около 2 млн новых фирм [19]. В Италии зарегистрировано более 15 млн фирм [20].

Общий вектор развития современных глобализированных оптовых рынков (расширение функций оптовой торговли, укрупнение бизнес-структур, легализация теневой деятельности, появление торговых, в том числе отечественных сетей) определяют тенденции динамики конкретного отраслевого рынка, в качестве которых четко тестируются углубление продуктовой специализации, легализация теневой деятельности через сертификацию товара, расширение спроса за счет его ненасыщенности в условиях устойчивого посткризисного развития, укрупнение бизнес-структур, снижение нормы прибыли. Эти особенности конкурентной среды российских рынков являются результатом их институциональных изменений [16].

Трактовка категории «конкуренция» неоднозначна в рамках различных экономико-теоретических подходов. При этом различные дефиниционные характеристики конкуренции определяют специфику алгоритма поведения экономического субъекта на отраслевом рынке. Так, структурная концепция совершенной конкуренции в рамках неоклассической школы предполагает наличие большого количества фирм и недоминантность доли каждой фирмы на рынке, в результате чего цена не зависит от объема продаж каждой фирмы. Эта системная неоклассическая характеристика конкуренции отражает ее объективное содержание — борьбу множества равноправных экономических субъектов соответствующего отраслевого рынка. С позиций субъективно-институционального подхода конкуренция — это целенаправленная борьба с другими фирмами за влияние не только на основе цен, но также и на неценовой основе. Борьба может вестись как экономическими методами, так и через применение института власти — силового давления на конкурента с использованием криминальных или государственных силовых структур. Кроме того, эта борьба может осуществляться фактологически-управленческими методами — через лоббирование своих интересов в органах государственной власти, поддержку политических партий и движений и т.д.

В соответствии с Федеральным законом «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26 июля 2006 г. конкуренция — это соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке; недобросовестная конкуренция — любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам — конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации [1].

Конкурентная среда представляет собой систему трансакций рыночных агентов, направленных на получение конкурентных преимуществ и их максимальную реализацию на отраслевых рынках.

Субъектами конкурентной среды выступают все рыночные агенты, начиная с производителя, ряда рыночных агентов-посредников, и заканчивая конечным потребителем тех или иных продуктов (товаров, работ, услуг). Отметим высокую роль государства в формировании конкурентной среды, с одной стороны, как ее непосредственного участника (субъекта), выступающего активным рыночным агентом, так и как орган построения

эффективной институциональной среды конкуренции. Очевидно, объектом конкурентной среды выступают конкурентные преимущества рыночных агентов, заключающих соглашения.

Структура конкурентной среды представлена, на наш взгляд, собственно указанными выше субъектами рынка, которые базируются на своих конкурентных преимуществах, а также институтами, которые регламентируют правила совершения рыночных трансакций. Конкурентная среда характеризуется динамичностью, зависящей от степени мобильности ее субъектов.

Конкурентная среда выступает индикатором состояния рынка: чем больше количество рыночных агентов, чем ярче выражено качественное отличие их конкурентных преимуществ, тем более эффективным нам представляется рынок.

На наш взгляд, конкурентную среду можно определить как совокупность взаимодействий (трансакций), осуществляемых рыночными агентами и направленную на извлечение прибыли путем реализации конкурентных преимуществ.

Внутренними факторами конкурентной среды выступают инновационный, инвестиционный, социально-экономический и другие, внешними являются институциональное окружение, численность экономических агентов и их размеры и т.д.

Целью функционирования и развития конкурентной среды выступает повышение общего уровня конкурентоспособности экономики государства.

Поскольку конкурентная среда — это интегрированный результат конкуренции продавцов и конкуренции покупателей, совокупность взаимоотношений между продавцами, между покупателями и между продавцами и покупателями на конкретном рынке, каждый из которых действует по определенным правилам, то для исследования конкурентной среды российских рынков и идентификации вектора ее трансформации наибольшими решающими способностями обладает институциональная методология. Именно институциональная теория, на наш взгляд, способна дать теоретическое объяснение как общим, так и специфическим тенденциям этих трансформаций, вырабатывать практические рекомендации по целесообразному регулированию конкурентной среды, что особенно важно для осуществления современной модернизации экономики России. На наш взгляд, концепция методологического институционализма [18, с. 90] позволяет исследовать сложившиеся порядки хозяйствования и сгенерировать теоретические знания по поводу исследуемой системы.

Хотя «институциональная концепция помогает осмыслить эволюцию современной конкуренции» [6], однако следует согласиться с Иншаковым О.В. и Фроловым Д.: «один лишь институционализм никоим образом не может стать методологической панацеей для России, да и любой другой страны. Он должен органически «влиться» в состав эволюционной теории наряду с другими подходами, системно описывающими трансформационные и трансакционные факторы» [8, с. 42].

Следует учитывать также, что институционализм не является единой теорией, в его рамках возникли и получили развитие разные подходы и концепции, анализирующие многообразные проблемы. Неоинституционалисты полагают, что институциональная парадигма — это общее ядро, масштабный фундаментальный подход, эффективно используемый для изучения широкого круга экономических проблем. Методологическое значение институционализма состоит в том, чтобы направлять научные исследования [23, с. 124]. Основная черта нового институционализма — отказ от описательности в пользу теории, использование количественных методов анализа экономических явлений. Иными словами, суть этого подхода состоит не столько во включении государства и других политических институтов в сферу экономических исследований, сколько в осуществлении междисциплинарных — исторических, философских, социокультурных и политических исследований, в использовании новых исследовательских методов и инструментов. В рамках современного институционального подхода осуществляется методологический синтез.

Как известно, любой институт возникает не сразу, не одномоментным актом. Становление института занимает достаточно длительный период институционализации, в результате которой определенные правила поведения субъектов рынка становятся достаточно регулярными и общепринятыми, т.е. институтами. Важнейшими предпосылками институционализации как процесса формирования и массовизации новых институтов являются:

- возникновение определенных общественных потребностей в новых видах и типах социальной практики и соответствующих им социально-экономических и политических условий;
- развитие необходимых организационных структур и связанных с ними норм и правил поведения;
- интернализация индивидами новых социальных норм и ценностей, формирование на этой основе новых общественных и личных потребностей, ценностных ориентаций и ожиданий [2, с. 247].

Изменившиеся экономические условия порождают потребность в новых правилах регулирования. В большинстве случаев институты не остаются неизменными и устойчивыми на протяжении длительных исторических периодов. Завершением этого процесса институционализации является складывающийся новый вид общественной практики. Благодаря этому, в конечном счете, формируется новый набор правил поведения, а также формальных и неформальных санкций за их нарушение для реализации социального контроля над соответствующими субъектами, например, рынками. Таким образом, институционализация представляет собой процесс, посредством которого социальная практика становится достаточно регулярной и продолжительной, что и отражает процесс формирования института.

Направленность институциональных изменений определяется предшествующей траекторией развития (path dependence) [4, 21, 22, 24]. При этом экономические субъекты, которые образовались вследствие существования институциональной матрицы [9, с. 58], стремятся сохранить status quo, т.е. сложившуюся институциональную структуру.

Сами базовые институциональные порядки, как отмечает А. Мартынов, «выражают «чистые» стратегии поведения аттракторов на том или ином социальном поле. Заведомо эти порядки не являются самодостаточными в условиях реальной общественной жизни. Они всегда дополняются действием институтов, функционирующих на основе других конституирующих принципов» [12]. Очевидно, окончательные результаты социальных взаимодействий внутри любого сегмента определенного поля складываются под корректирующим воздействием институтов, функционирующих в рамках альтернативных порядков. Таким образом, корректирующее воздействие, а следовательно, динамика институциональной среды и ее последующее структурирование вызывается институтами или образованиями, функционирующими в рамках альтернативных порядков.

Взаимодополняемость, экономия от ограничения видов деятельности, сетевые внешние эффекты, барьеры входа и выхода с рынка, административные барьеры «подстраивают» изменения в сторону реализации интере-

сов сложившихся субъектов рынков. Их интересы, воспроизводящие зависимость от предшествующей траектории развития, а также сложившиеся модели поведения субъектов российских рынков (например, уклонение от уплаты налогов, склонность к теневизации бизнеса и др.) снижают степень конкурентности рыночной среды, препятствуют входу на рынки новых экономических субъектов. Как экзогенные факторы институциональных изменений (регулирующее воздействие государства на конкурентную среду рынков), так и устаревшие модели собственного поведения на рынке ослабляют существующих экономических субъектов, усиливают позиции их конкурентов или стимулируют вхождение новых субъектов с другими интересами, изменяя траекторию развития.

Выделяются четыре [17, с. 20] различных варианта возникновения институтов в результате столкновения новых и старых, формальных и неформальных правил (рис. 1, 2). На наш взгляд, в современной экономике России присутствуют все эти четыре варианта, в результате взаимодействия которых институционализация российских рынков осуществляется как в направлении трансформации старых неформальных институтов в новые формальные (и обратно), так и через адаптацию старых формальных норм к новым неформальным (и обратно).



Рис. 1. Возникновение новых институтов как результат столкновения новых формальных и старых неформальных правил



Рис. 2. Возникновение новых институтов как результат столкновения новых неформальных и старых формальных правил

Поскольку водораздела между формальной и неформальной частями экономики в историческом контексте может и не быть в силу их взаимопроникновения, то необходимо не только стимулировать развитие формальных институтов, но и учитывать их тесное взаимодействие с неформальными, что обуславливает взаимопереплетение формальной и неформальной составляющих национальной экономики. В общетеоретическом плане выделяются следующие ситуации соотношения формальных и неформальных правил:

- 1) формальное правило вводится на базе позитивно проявившегося неформального правила, т.е. неформальный институт формализуется (например, электронные закупки, досудебное обжалование и др. институты рынка госзакупок);
- 2) формальное правило вводится для противодействия сложившимся неформальным нормам (примером является транспарентность рынка госзакупок на основе его электронизации);
- 3) неформальные правила вытесняют формальные, если последние порождают неоправданные издержки у их субъектов, не принося ощутимых выгод ни государству, ни непосредственно гарантам таких правил; правило «засыпает» (пример — антиалкогольный закон 1985 г.);
- 4) неформальные модели поведения способствуют реализации и достижению цели исходного формального правила (пример, нормы, складывающиеся вокруг официальных инструкций).

Таким образом, формальные и неформальные правила могут как противоречить друг другу, конкурировать между собой, так и взаимно дополнять и поддерживать друг друга [7, с. 36–37].

Поскольку в условиях радикальной рыночной трансформации соотношение экономического и юридического аспектов является перевернутым, не адекватным естественной вторичности юридического оформления формирующихся «снизу» экономических отношений, то начало переходного периода охарактеризовалось повсеместным формированием неэффективных неформальных институтов. Некоторые из них по природе были криминальными и постепенно отторглись общественной практикой. Другие оказались полезными и институционализировались, т.е. стали формальными институтами. Но в общем случае процесс создания новых институтов неизбежно сопряжен с этапом существования неформальных образований. Г.Б. Клейнер подчеркивает, что в институтогенезе присутствовало взаимодействие двух или более протоинститутов, образующих «институциональный генофонд» экономики. К протоинститутам отнесены институт семьи и родственных отношений, институт дружбы, институт религии, институт долга, институт благодарности [11, с. 192]. Кроме того, по его мнению, каждый полезный институт порождает антиинститут, собирающий под свои знамена агентов, чьим интересам не отвечает следование данной норме или их совокупности. Результатом взаимодействия института и антиинститута часто является институциональная мутация, перерождение институтов [12, с. 71].

В настоящее время институционализированы многообразные субъекты российских рынков: государственные органы и учреждения (министерства и ведомства, мэрии, сельские администрации и др.); экономические структуры (домохозяйства, фирмы, профсоюзы и др.); общественные учреждения (благотворительные организации, церкви, клубы, спортивные ассоциации и др.); образовательные учреждения (школы, колледжи, университеты, центры профессионального обучения и др.); индивидуальные предприятия.

Процесс институциональных изменений помимо объективных эволюционных процессов институционализации и деинституционализации включает также субъективные меры по введению государством новых правил и норм организационные эксперименты, устранение организационных ошибок, введение новых формальных институтов (правовых норм). Проблема заключается в том, в какой степени общество допускает такие институциональные изменения, в какой степени оно заинтересовано в устранении организационных ошибок. Ведь, в конечном счете, в результате многократного повторения ситуации обмена на рынке, возникнет новый институт, снимающий проблему координации. Особенность его формирования состоит в том, что он является непреднамеренным результатом взаимодействия игроков, формируется объективно. Взаимодействие без правил (нестабилизованный обмен) будет постепенно вытесняться взаимодействием по правилам, что обеспечивает более высокую эффективность сформировавшихся эволюционно институтов по сравнению с их административным введением государством. Какой именно институт возникнет или какое именно правило будет применяться

в данном сообществе, а priori сказать невозможно. Поэтому А. Шоттер рассматривает возникающий институт как стохастическое явление [25, с. 79].

Преобразования экономических институтов не могут осуществляться произвольно, потому что в экономике все взаимосвязано: уровень товарных цен — цена труда; гарантированный минимум оплаты труда — наполняемость бюджета; соотношение внутренних и мировых цен — валютный курс; использование разницы между ценами предприятий, контрактными и мировыми ценами — поступление налогов — утечка капитала и т.п.

В процессе исторического развития меняются условия принятия экономических решений, трансформируются правила ведения хозяйственной деятельности. Постоянно обновляется нормативно-законодательная база, регулирующая действия экономических агентов через принятие новых законов или внесение изменений в устаревшие. В рамках фирм вводятся новые регламенты взаимодействия, трансформируются виды контрактов, образуются новые обычаи делового оборота. В большинстве стран с развитой рыночной экономикой систематически изменяются правила, регулирующие экономическое поведение граждан¹.

Процессы трансформации правил осуществления хозяйственной деятельности стали объектом экономическо-теоретических исследований только в последние десятилетия [13, с. 5]. Между тем методология институциональных изменений обладает высокими разрешающими способностями, поскольку [16, с. 7–8]:

- концентрирует внимание на проблемах изменения прав собственности и механизмов принуждения к их исполнению, в свою очередь, защищенные права собственности расширяют временной горизонт принятия экономических решений, стимулируют инвестиционную и в целом деловую активность и, как следствие, способствуют созданию дополнительной стоимости;
- связывает типы производственного и распределительного поведения с конкретными группами, выделяемыми по социальным, политическим, экономическим и другим признакам, получающим преимущества или теряющим свои позиции при осуществлении той или иной деятельности;
- включает в сферу анализа как формальные, так и неформальные институты, признавая их равную значимость в формировании правил экономического поведения агентов, поскольку зачастую неформальные правила доминируют над формальными в хозяйственной деятельности.

Институциональные изменения отражают процессы развития общества и экономики во времени, и, вследствие этого, являются исходным пунктом в теоретическом осмыслении исторических перемен [13, с. 17]. При этом экономическая теория институциональных изменений разделяется на позитивную и нормативную. Позитивная экономическая теория институциональных изменений предлагает решение трех стандартных задач научной теории: описание, объяснение и прогнозирование потенциальных институциональных изменений.

Описание институциональных изменений — это, прежде всего, описание самих институтов и их динамики. Следствием отсутствия в настоящее время единства мнений по поводу дефинирования категории «институт»² выступает разнообразие вариантов качественного описания и количественной оценки изменений определенно-го экономического института, а также их результатов.

Объяснение институционального изменения позволяет на основе применения методологии эволюционной теории логически вывести институциональное изменение из соответствующих предпосылок и условий и доказать, что оно является закономерным следствием сложившихся внешних и внутренних факторов. Другими словами, теоретическая модель — это связующее звено в цепи причин институциональных изменений, характеристик процесса изменений и полученных результатов. При этом допускается существование различных по составу факторов и типам взаимодействия объясняющих моделей. Необходимо подчеркнуть, что экономическая теория институциональных изменений должна дать экономические объяснения, основанные на теоретических моделях экономического поведения. Объяснения, в свою очередь могут, во-первых, объяснить причины и содержание изменений института, а во-вторых, раскрыть причины того, что экономический институт изменился именно так, а не иначе. Эти схемы объяснения В.Л. Тамбовцев определяет соответственно как слабую форму объяснения и сильную [16, с. 11].

Самой сложной исследовательской задачей является прогнозирование институциональных изменений, поскольку оно охватывает более широкую предметную область исследования, чем институциональная трансформация. Для минимизации эффекта смешивания с пограничными предметами исследования необходимо корректно сформулировать поставленную задачу. На наш взгляд, оптимальной постановкой задачи является выделение принципов прогнозирования преобладающей из возможных альтернатив, ее количественная характеристика и описание результата.

В отличие от позитивной нормативная экономическая теория институциональных изменений решает задачу разработки рекомендаций по необходимым институциональным изменениям. Безусловно, она тесно связана с позитивной составляющей, но необходимо подчеркнуть, что данные рекомендации должны учитывать существующую институциональную среду, быть реализуемыми в ее границах и способствовать созданию дополнительной стоимости на выходе, а не реаллокации созданной ранее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О защите конкуренции» // Российская газета. 2006. 27 июля.
2. Анурин В.Ф. Основы социологических знаний. Н. Новгород: НКИ, 1998.

¹ Примером является законопроект Франции, позволяющий без объяснения причин увольнять молодых работников (договор первого найма), вызвавший правительственный кризис в начале 2006 г.

² По Норт, институты — это «правила игры» в обществе или «созданные человеком» ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 38). По Веблену, институты представляют собой привычки и стереотипы мышления, разделяемые большим числом членов общества. В целом, институт — ведущий структурный элемент современной цивилизации и одна из центральных категорий науки. Обобщая подходы различных течений и школ институционализма к его определению, можно выделить два доминирующих подхода к трактовке категории «институт»: ограничительный и расширительный. Сторонники ограничительного подхода характеризуют социальные институты как функциональные органы общества (государство, судебная система, система самоуправления и т.д.), т.е. как систему формальных юридических норм. С позиции расширительного подхода институты — это также совокупность формальных и неформальных норм, ценностей, правил фактически действующих в обществе и принимаемых большинством его членов как норма поведения

3. *Афанасьева Т.* Поблажки хилым // Российская Бизнес-газета. 2009. 22 сентября. С. 2.
4. *Вольчик В.В.* Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // Экономический вестник РГУ. 2003. № 3.
5. *Гладунов О.* Наличная зачистка // Российская газета. 2006. 21 июля. С. 5.
6. *Гордеев В.* Конкуренция — институт — предмет экономической теории? // Философия хозяйства. 2006. № 3 (45). С. 281.
7. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. / Под ред. Аузана А.А. М.: Инфра-М, 2005.
8. *Иншаков О., Фролов Д.* Место институционализма в экономической науке // Экономист. 2005, № 10.
9. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.
10. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем // Российский экономический журнал. 2005. № 4. С. 80.
11. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
12. *Мартынов А.* О конвергентной системе национального сообщества: контуры обновленной концепции // Общество и экономика. 2004. № 5–6.
13. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения функционирования экономики. М.: НАЧАЛА, 1997.
14. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб./Росстат. М., 2006. С. 337–353.
15. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб./Росстат. М., 2009. С. 341–343.
16. *Тамбовцев В.Л.* Экономическая теория институциональных изменений. М.: Теис, 2005.
17. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ) / Под ред. Нуреева Р.М. М.: МОНФ, 2000.
18. *Фролов Д.* Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки // Вопросы экономики. 2008. № 11.
19. *Хизрич Р., Питер М.* Предпринимательство. Вып. 1. М.: Прогресс-Универс, 1992.
20. *Audretsch D., Vivarelli M.* New-firm formation in Italy: A first report // Economics Letters. 1995. Vol. 48. Issue 1. P. 79.
21. *Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994;
22. *David P.A.* Path Dependence, its critics, and the quest for «historical economics. Stanford, CA: Economics Department. Working Paper N 00-011.2000.
23. *Diermeier D., Krehbiel K.* Institutionalism as a Methodology // Journal of Theoretical Politics. 2003. Vol. 15. № 2.
24. *Liebowitz S.J., Margolis S.E.* Path Dependence, Lock-In, and History // Journal of Law, Economics and Organization. April 1995. Vol. 11. № 1.
25. *Schotter A.* The Economic Theory of Social Institutions. N.Y.: Cambridge University Press, 1981.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА С ПОМОЩЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

П.Ц. ГОМЦЯН,

кандидат физико-математических наук, доцент,
заместитель директора по учебной работе,
Армянский государственный экономический университет, Гюмрийский филиал;

А.Р. АВЕТИСЯН,

аспирант,
Армянский государственный экономический университет

В этой работе мы исследуем экономический рост с точки зрения микроэкономического анализа. Предлагается микроэкономическая оптимизационная модель, с помощью которой разъясняются тенденции экономического роста на макроэкономическом уровне.

Ключевые слова: функция полезности; экзогенная величина; однородная функция; амортизация капитала; коэффициент дисконтирования; интерпретация; нормирование; модель Солоу.

Коды классификатора JEL: O43, O47.

В традиционных моделях экономического роста динамика роста поддается анализу только используя макроэкономические показатели, но, как мы увидим позже, возможен и другой подход к этой проблеме. С помощью оптимизации решений, принятых на микроэкономическом уровне, можно урегулировать динамику экономического роста на макроэкономическом уровне.

В микроэкономическом уровне будут рассматриваться поведения домашних хозяйств и фирм в условиях конкурентного рынка (с помощью максимизации соответствующих задач). Фирмы нанимают рабочую силу, капитал и продают созданный ими конечный продукт. В экономике присутствует фиксированное количество домашних хозяйств, которые развивают деятельность в бесконечный период времени (в экономике всегда присутствует одно и то же количество домашних хозяйств), предлагают рабочую силу, держат определенное количество капитала, потребляют и делают сбережения.

Рассмотрим вышеупомянутый процесс более подробно. Предположим, что все фирмы одинаковы и каждой из них доступна производственная функция $Y = F(K, AL)$, где K — капитал, L — рабочая сила, A — научно-технический прогресс. Фирмы принимают A как заданную экзогенную величину, которая растет при темпе g . Каждая фирма нанимает рабочую силу, капитал, продает конечный продукт в конкурентном рынке, стремится максимизировать свой доход. Так как фирмы принадлежат домашним хозяйствам, то каждая единица полученного ими дохода накапливается у домашних хозяйств. Домашние хозяйства так же одинаковы и каждое из них растет при темпе n . Каждый член домашнего хозяйства предлагает в каждый момент времени одну единицу рабочей силы. Каждое домашнее хозяйство имеет начальный капитал $\frac{K(0)}{H}$, где $K(0)$ — начальный капитал в экономике, H — число домашних хозяйств. Для простоты предположим, что амортизация капитала равна нулю. Домашнее хозяйство в каждый момент времени распределяет свой доход между потреблением и сбережением, максимизируя жизненную функцию полезности, которая имеет следующий вид:

$$U = \int_0^{\infty} e^{-\rho t} u(C(t)) \frac{L(t)}{H} dt. \quad (1)$$

$C(t)$ — потребление каждого члена домашнего хозяйства в момент t , $u(\cdot)$ — функция моментальной полезности, $L(t)$ — число населения в экономике, $\frac{L(t)}{H}$, следовательно — число членов в каждом домашнем хозяйстве. В момент t моментальная полезность общего домашнего хозяйства будет равна $u(C(t)) \times \frac{L(t)}{H}$. ρ — коэффициент дисконтирования. Чем больше ρ , тем меньше домашнее хозяйство оценивает будущее потребление. Функция мгновенной полезности будет иметь следующий вид:

$$u(C(t)) = \frac{C(t)^{1-\theta}}{1-\theta}, \quad \theta > 0, \rho - n - (1-\theta)g > 0. \quad (2)$$

Чем меньше θ , тем медленнее убывает предельная полезность при росте потребления. Дробь $\frac{1}{1-\theta}$ в моментальной полезности обеспечивает положительность предельной полезности независимо от значения θ . Неравенство $\rho - n - (1-\theta)g > 0$ обеспечивает сходимость жизненной полезности, в противном случае задача максимизации не имела бы смысла.

Фирмы в каждый момент времени нанимают рабочую силу и капитал, платят за них соответствующие предельные значения и продают конечный продукт. Так как производственная функция однородна и экономика является конкурентной, то фирмы имеют нулевую прибыль. Предельное значение капитала равно $\partial F(K, AL) / \partial K$ или $f'(k)$, где $k = \frac{K}{AL}$. Если экономика конкурентна и амортизация капитала равна нулю, то реальная процентная ставка капитала равна прибыли, полученной от него в каждый момент времени:

$$r(t) = f'(k(t)). \quad (3)$$

Предельное значение рабочей силы равно: $\partial F(K, AL)/\partial L = A\partial F(K, AL)/\partial AL$, или $A(f(k) - kf'(k))$.

Реальная зарплата в момент t будет:

$$W(t) = A(t)(f(k(t)) - k(t)f'(k(t))) \quad (4)$$

Зарплата за единицу эффективной рабочей силы будет:

$$w(t) = f(k(t)) - k(t)f'(k(t)) \quad (5)$$

В описанных процессах играет важную роль бюджетное ограничение домашних хозяйств. Суть его состоит в следующем: потребление не может превысить сумму начального капитала и дохода в данный момент времени. Прежде чем дать математическую интерпретацию бюджетного ограничения, надо учесть тот факт, что r может меняться в течение времени. Обозначим $R(t)$ величину $\int_0^t r(\tau) d\tau$. Инвестиция одной единицы выпуска в момент 0 приводит к $e^{R(t)}$ единиц производства в момент t . Соответственно, сопоставляя со стоимостью в момент 0, стоимость одной единицы продукта в момент t будет $e^{-R(t)}$.

Так как домашнее хозяйство имеет $L(t)/H$ членов, то доход от зарплаты в момент t будет $W(t)L(t)/H$, а потребительские издержки — $C(t)L(t)/H$. Бюджетное ограничение можно представить следующим образом:

$$\int_0^\infty e^{-R(t)} C(t) \frac{L(t)}{H} dt \leq \frac{K(0)}{H} + \int_0^\infty e^{-R(t)} W(t) \frac{L(t)}{H} dt \quad (6)$$

До максимизации задачи домашнего хозяйства в выражениях (1) и (6) нужно заменить переменные соответственными переменными, которые нормированы по эффективной рабочей силе. Обозначим потребление единицы эффективной рабочей силы $c(t)$, тогда $C(t) = A(t)c(t)$,

$$\frac{C(t)^{1-\theta}}{1-\theta} = \frac{(A(t)c(t))^{1-\theta}}{1-\theta} = \frac{(A(0)e^{gt})^{1-\theta} c(t)^{1-\theta}}{1-\theta} = A(0)^{1-\theta} e^{(1-\theta)gt} \frac{c(t)^{1-\theta}}{1-\theta} \quad (7)$$

Так как $L(t) = L(0)e^{nt}$, то

$$U = \int_0^\infty e^{-\rho t} \frac{C(t)^{1-\theta}}{1-\theta} \frac{L(t)}{H} dt = B \int_0^\infty e^{-\beta t} \frac{c(t)^{1-\theta}}{1-\theta} dt \quad (8)$$

где $B = A(0)^{1-\theta} L(0)/H$ и $\beta = \rho - n - (1-\theta)g > 0$.

Аналогичным образом можно преобразить выражение (6):

$$\int_0^\infty e^{-R(t)} c(t) e^{(n+g)t} dt \leq k(0) + \int_0^\infty e^{-R(t)} w(t) e^{(n+g)t} dt \quad (9)$$

Функция Лагранжа для максимизации задачи домашнего хозяйства имеет вид:

$$L = B \int_0^\infty e^{-\beta t} \frac{c(t)^{1-\theta}}{1-\theta} dt + \lambda \left[k(0) + \int_0^\infty e^{-R(t)} e^{(n+g)t} w(t) dt - \int_0^\infty e^{-R(t)} e^{(n+g)t} c(t) dt \right],$$

где выражение (9) взято со знаком равенства.

Домашнее хозяйство определяет некий объем $c(t)$ в каждый момент времени. Для определенного домашнего хозяйства необходимое условие оптимальности будет:

$$B e^{-\beta t} c(t)^{-\theta} = \lambda e^{-R(t)} e^{(n+g)t},$$

откуда можно вывести:

$$\frac{\dot{c}(t)}{c(t)} = \frac{r(t) - \rho - \theta g}{\theta}, \quad \dot{c}(t) = \frac{\partial c(t)}{\partial t} \quad (10)$$

Из (3) следует, что

$$\frac{\dot{c}(t)}{c(t)} = \frac{f'(k(t)) - \rho - \theta g}{\theta} \quad (11)$$

Если $\dot{c}(t) = 0$, то домашнее хозяйство стремится в свой жизненный период равномерно распределить потребление в каждый момент времени, откуда следует что:

$$f'(k(t)) = \rho + \theta g \quad (12)$$

Выражение (12) является эквивалентом модели Солоу. Назначим удовлетворяющую ей $k(t)$ через k^* . При k^* экономика находится на пути оптимального экономического роста (это возможно только при $c(t) = 0$).

Таким образом, мы представили модель, с помощью которой микроэкономические процессы действуют на экономический рост в макроэкономическом уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Cass, David. Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation / Reviews of Economic Studies 32: 1965. 233–240.
2. Koopmans, Tjalling. On the Concept of Optimal Economic Growth. In the Economic Approach to Development Planning. 1965.
3. Ramsey F.P. A Mathematical Theory of Saving. Economic Journal. 1928. № 38. P. 543–559: 543–559.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЙ ДУОПОЛИИ

С.В. ГРИШАНОВА,

соискатель,
кафедра статистики и эконометрики,
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: KutarovaSV@mail.ru

Исследовано воздействие эколого-экономической политики на совокупный объем выбросов загрязняющих веществ и национальное благосостояние на рынке дуополии, дифференцированной относительно экологических свойств производимой продукции, при условии, что потребители готовы платить больше за экологически более чистую продукцию.

Ключевые слова: вредные выбросы; дифференцированная дуополия.

Коды классификатора JEL: D43, Q57.

В последнее десятилетие экологическая информированность потребителей значительно выросла в развитых странах. Имеются эмпирические данные о том, что некоторые потребители, проявляя заботу об окружающей среде, готовы платить премию за экологически чистую продукцию. В настоящей работе предлагается модель дуополии, дифференцированной относительно экологических свойств производимой продукции [4, 1, 3]. Цель состоит в анализе воздействия информированности потребителей об экологических проблемах на уровень загрязнения окружающей среды.

Построим модель дифференцированной дуополии на рынке с экологически ориентированными потребителями. Фирмы в предлагаемой модели различаются экологическими качествами своей продукции: фирмы производят продукцию с одинаковыми физическими свойствами, однако товар одной из фирм характеризуется дополнительно экологическими свойствами. На рынке функционируют две фирмы: фирма 1 и фирма 2. Каждая фирма продает единственный товар, который дифференцирован относительно экологических свойств. Фирма 1 использует экологически чистую производственную технологию, тогда как фирма 2 использует производственную технологию, которая сопровождается выбросами единицы загрязняющих веществ в расчете на единицу объема выпуска продукции. Производственные затраты больше для фирмы, использующей экологически чистую технологию. На рынке имеются потребители двух типов. Экологически ориентированные потребители ценят экологические свойства продукции и готовы платить более высокую цену, если товар обладает этими экологическими свойствами. Экологически не ориентированные потребители не придают значения экологическим свойствам продукции и ценят только ее физические свойства.

Информация о производственных технологиях фирм доступна потребителям. Обозначим через $c > 0$ предельные производственные затраты при использовании экологически чистой технологии. Для простоты предположим, что при использовании технологии, сопровождающейся выбросами загрязняющих веществ, предельные производственные затраты равны нулю.

Имеется континуум потребителей, обозначаемых индексами θ , причем они равномерно распределены в интервале $[0, 1]$ с единичной плотностью вероятности. Предполагается, что каждый из потребителей может купить, максимум, одну единицу товара. Пусть θ_i обозначает оценку продукции фирмы i осознанного качества (осознанной полезности) s_i потребителем, характеризующимся оценкой качества θ . Осознанное качество представляет собой комбинацию физических и экологических свойств товара, о которых заботится потребитель, так что можно записать $s_i = b_i + g_i$, где b_i обозначает осознанные физические свойства качества товара, а g_i обозначает осознанные экологические свойства качества товара. Среди потребителей типа θ только часть $\alpha \in (0, 1)$ состоит из «зеленых» или экологически ориентированных потребителей, которые заботятся и об экологических, и физических свойствах товара, а остальная часть потребителей оценивает только физические свойства товара. Кроме этого отличия, восприятие качества продукции указанными двумя группами потребителей одинаково. Поэтому товар со свойствами b_i и g_i предоставляет качество b_i для экологически не ориентированных потребителей и качество $b_i + g_i$ для экологически ориентированных потребителей.

Фирма i , $i \in \{1, 2\}$ производит товар, обладающий фиксированными (экзогенными) свойствами b_i и g_i и продает его по цене p_i . Товары обеих фирм имеют одинаковые физические свойства, $b_1 = b_2 = b$, однако только фирма 1 производит товар, обладающий экологическим потребительским свойством: $g_1 = g$ и $g_2 = 0$. Полезность экологически ориентированных потребителей, если они покупают товар у фирмы 1, определяется соотношением $\theta s_1 - p_1 = \theta(b + g) - p_1$. В противном случае их полезность определяется выражением $\theta s_2 - p_2 = \theta b - p_2$, которое также соответствует полезности экологически не ориентированных потребителей.

При заданных ценах (p_1, p_2) при условии $p_1 > p_2$ «безразличный» потребитель характеризуется предельной оценкой θ^c экологического качества товара, удовлетворяющей соотношению $\theta^c(b + 1) - p_1 = \theta^c b - p_2$. Обозначим через $\underline{\theta} = \frac{p_2}{b}$ предельную оценку потребителя, безразличного между покупкой товара у фирмы 2 и отказом от покупки. Можно показать, что $\theta^c(\alpha)$ возрастает с ростом α , и $\underline{\theta}^*(\alpha)$ убывает по α :

$$\frac{d\theta^c(\alpha)}{d\alpha} = \frac{b[3 + 2(1 - c)]}{(4 + 3\alpha b)^2} > 0, \quad (1)$$

$$\frac{d\underline{\theta}^*(\alpha)}{d\alpha} = -\frac{2[3b + 2(1 - c)]}{(4 + 3\alpha b)^2} < 0 \quad (2)$$

Чем более экологически ориентированы потребители (т.е. чем выше α), тем жестче конкуренция между фирмами. Экологически не ориентированные потребители воспринимают товары фирм как недифференцированные, и покупают у фирмы, которая назначает более низкую цену (фирма 2). Следовательно, обе фирмы конкурируют за экологически ориентированных потребителей, число которых сейчас больше. Часть бывших экологически не ориентированных потребителей, которые покупают товар у фирмы 2 (которые имеют оценку выше, чем $\theta^*(\alpha)$), являются сейчас экологически ориентированными потребителями. Для того, чтобы не потерять их, фирма 2 реагирует снижением своей цены. Снижение цены также привлекает потребителей, которые не покупали раньше (тех, которые имеют предельную оценку ниже $\theta^*(\alpha)$). Поскольку товары, производимые фирмами, являются стратегическими комплементами в ценах, фирма 2 реагирует снижением своей цены. В результате обе равновесные цены теперь ниже. Однако фирма 1 не снижает свою цену настолько, насколько снижает цену фирма 2. Поскольку продукция фирмы 2 не обладает экологической чистотой, фирме 2 необходимо снизить свою цену значительно, для того чтобы сделать свой товар привлекательным для экологически ориентированных потребителей. Как показывает выражение (1), предельная оценка товара «безразличным» экологически ориентированным потребителем повышается. Из выражения (2) следует, что предельная оценка товара потребителем, безразличным между покупкой и отказом от нее, ниже. Следовательно, совокупные продажи растут с ростом α . В результате, потребительский излишек растет, поскольку растет не только размер покрываемого рынка, но потребители также покупают по более низким ценам.

Проанализировано воздействие увеличения параметра α на уровень выбросов загрязняющих веществ. Установлен следующий результат.

Утверждение. Пусть $1 > c \geq \frac{b}{2}$. Тогда, если $b \leq 2(1-c)$, равновесный уровень выбросов загрязняющих веществ снижается с ростом α . Если

$$2(1-c) < b < \frac{(1-c)[4(1+b)^2 - b^2]}{2},$$

то существует значение $\alpha^* \in (0,1)$, такое, что при $\alpha < \alpha^*$ уровень выбросов загрязняющих веществ возрастает по α , а при $\alpha > \alpha^*$ уровень выбросов загрязняющих веществ убывает с ростом α . Если выполняется неравенство

$$b \geq \frac{(1-c)[4(1+b)^2 - b^2]}{2},$$

равновесный уровень выбросов загрязняющих веществ возрастает по α .

Итак, для анализа воздействия экологической ответственности потребителей на чистоту окружающей среды построена модель дуополистического рынка экологической дифференцированной продукции с двумя типами потребителей (экологически ориентированными потребителями и экологически не ориентированными потребителями). Проведенный анализ воздействия экологической информированности потребителей на чистоту окружающей среды показал, что только при наличии определенных условий увеличение доли экологически ориентированных потребителей приводит к снижению выбросов загрязняющих веществ. Одно из условий состоит в том, что предельные затраты дифференциации продукции по экологическим качествам должны быть достаточно низки. Кроме того, осознанные (потребителями) физические качества продукции должны быть ниже экологических качеств. Тем не менее, в зависимости от величин определяющих параметров модели (предельных производственных затрат при использовании экологически чистой технологии и физического качества продукции) уровень выбросов загрязняющих веществ может повышаться с ростом экологической информированности потребителей. При условии, что доля экологически ориентированных потребителей мала, объем продаж продукции фирмы, которая производит товар только с физическими характеристиками, возрастает при увеличении доли экологически ориентированных потребителей. Это происходит до тех пор, пока доля экологически ориентированных потребителей ниже определенного критического значения α . Дальнейшее увеличение доли экологически ориентированных потребителей сверх критического значения приводит к снижению уровня выбросов загрязняющих веществ. На интуитивном уровне, если доля экологически ориентированных потребителей мала, обе фирмы конкурируют за очень небольшое число потребителей, поскольку экологически не ориентированные потребители не оценивают экологические свойства товара и всегда покупают у фирмы, которая не использует экологически чистую технологию [3, 2]. Дифференциация продукции по экологическим качествам становится менее существенной, и преимущество в затратах позволяет фирме, производство которой сопровождается выбросами загрязняющих веществ, назначать цену, достаточно низкую для захвата всего рынка. Предельно малое увеличение доли экологически ориентированных потребителей приводит к ослаблению конкуренции. Хотя объем продаж фирмы, использующей экологически чистую технологию, увеличивается, все равно преимущество в затратах приносит выгоду фирме, производство которой сопровождается выбросами загрязняющих веществ в окружающую среду, и позволяет ей увеличивать объем своего выпуска. Это воздействие на объем выпуска продукции меняется на противоположное, если доля экологически ориентированных потребителей достаточно велика. Сверх определенного критического значения дальнейшее увеличение доли экологически ориентированных потребителей приводит к снижению объема выпуска продукции фирмы, производство которой сопровождается вредными выбросами. Снижение цены, вызванное более интенсивной конкуренцией, недостаточно велико для того, чтобы продажи продукции новым потребителям компенсировали продажи бывшим экологически не ориентированным потребителям (характеризующихся высокой оценкой качества товара), которые потеряны фирмой, производство которой сопровождается выбросами загрязняющих веществ в окружающую среду.

С точки зрения национального благосостояния полученные результаты показывают, что в определенных условиях экологическое образование потребителей может оказаться неэффективным. Требуется критическая доля экологически ориентированных потребителей, чтобы достигнуть желаемого положительного воздействия на окружающую среду. В противном случае усилия по увеличению доли экологически ориентированных потребителей могут привести к ухудшению состояния окружающей среды.

Хотя в определенных условиях увеличение доли экологически ориентированных потребителей может оказывать негативное воздействие на окружающую среду, при этом имеет место положительный рыночный эффект, поскольку сумма потребительского излишка и совокупных прибылей фирм возрастает. С точки зрения национального благосостояния более высокая экологическая информированность потребителей однозначно выгодна,

если она приводит к снижению выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду. Однако могут возникать ситуации, в которых более высокая экологическая информированность потребителей приводит к снижению национального благосостояния. Чтобы возникла такая ситуация, необходимо чтобы выбросы загрязняющих веществ росли с увеличением экологической информированности потребителей, и предельные общественные ущербы от выбросов загрязняющих веществ должны быть высоки.

Результаты получены в предположении, что доля экологически ориентированных потребителей одинакова для всех оценок качества продукции. Заметим, что принципиальный вывод о том, что уровень выбросов загрязняющих веществ может возрастать при увеличении доли экологически ориентированных потребителей, сохраняется при условии, что имеется связь между долей экологически ориентированных потребителей и оценками качества продукции, хотя эта связь в определенном смысле не должна быть очень сильной (для каждой оценки качества доля экологически ориентированных потребителей должна быть низкой). Однако, если эта связь очень сильна, более высокая экологическая информированность потребителей приводит к снижению вредных выбросов и выгодна для окружающей среды.

Итак, проведенный в работе анализ показывает, что осуществляющие эколого-экономическую политику институты должны принимать во внимание возможные (в определенных условиях) отрицательные последствия экологического образования потребителей. Важный в практическом отношении вывод состоит в том, что в определенных условиях налог на фирму, производящую выбросы загрязняющих веществ, может оказывать негативное воздействие на окружающую среду.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природных ресурсов. М., 1998.
2. Гофман К.Г., Рюмина Е.В. Кредитные отношения общества и природы // Экономика и математические методы. 1994. Т. 30. Вып. 2. С. 155–161.
3. Дудов А.С., Наталуха И.А. Анализ процесса создания и распространения экологически чистой технологии // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6, № 4. С. 23–27.
4. Kolstad C.D. 2004. Environmental Economics. Oxford University Press, New York, Oxford.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ОСОБЕННОСТЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКАХ

А.А. ГИЛЬЯНО,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
кафедра «Международные экономические отношения»,
Ростовский филиал Российской таможенной академии,
344001, Ростов-на-Дону, пр. Буденновский, 20

В статье рассматриваются особенности стратегий развития транснациональных корпораций в условиях финансового кризиса, новые инструменты формирования их конкурентных преимуществ на основе взаимодействия с транспортными компаниями в рамках частно-государственного технологического партнерства.

Ключевые слова: транснациональные корпорации; частно-государственное партнерство; технологическое взаимодействие; модернизация; инвестиционные контракты.

Коды классификатора JEL: F23.

Главные особенности современного развития транснациональных корпораций определяются развитием финансовой глобализации и финансовым кризисом, определившим необходимость формирования и развития новых стратегий позиционирования. Конкретные формы и особенности финансовой глобализации определялись до кризиса политикой либерализации и дерегулирования, активно проводившейся западными странами. Переход к новому длительному циклу характеризуется стремительным ростом роли и значения творческого фактора, знаний и информации в формировании и функционировании деятельности транснациональных корпораций.

Сложно оценить вклад этих факторов в хозяйственное развитие и формирование конкурентных преимуществ крупных корпораций. В условиях перехода от одного длительного цикла к другому актуализируется вопрос о механизмах сопряжения обособленных, специализированных, технологически и производственно взаимосвязанных хозяйственных субъектов. Исторически известны четыре таких механизма, которые рассматриваются в теории раздельно, но на практике взаимодействуют в различных сочетаниях.

Во-первых, это единая собственность, при которой централизованно насаждается продуманная взаимосвязка отдельных производителей. Чем крупнее корпорация, тем труднее обеспечить на такой основе эффективное взаимодействие. Во-вторых — различные формы сговора предпринимателей, будь то для утверждения своего монопольного положения на определенном участке мирового рынка, будь то для объединения сопряженных мощностей, потенциалов и/или рынков сбыта (современные стратегические партнерства). В-третьих, государство своим вмешательством в хозяйственную жизнь создает различные механизмы сопряжения как на микро-, так и на макроуровнях. В-четвертых, — это свободный рынок и конкуренция.

Процесс финансовой глобализации характеризуется многими специфическими чертами, среди которых наиболее значимыми стали следующие:

1. Произошел качественный и количественный сдвиг в пользу финансового сектора (растущие опережающими темпами объемы транзакций, более высокая норма прибыли, отток в эту сферу человеческих и иных ресурсов, образование новых институтов и т.п.);
2. Установилось определяющее влияние этого сектора на всю систему аллокации ресурсов и координации (направления потоков инвестиций, принятие решений, структура цен и т.п. во всей экономике определяется ныне во многом конъюнктурой финансового сектора);
3. Приоритетное развитие финансового капитала вызвало волну дерегулирования; финансовые спекуляции стали субститутами государственного воздействия на экономику;
4. Качественно изменились отношения собственности, а вся система общественного воспроизводства приобрела многие специфические черты, среди которых резко возросла зависимость этого процесса от случайных факторов: рисковость, нестабильность экономической системы и т.п.

Результатом этого процесса стало формирование особого типа человеческого поведения, ориентированного на финансовые транзакции как главный способ жизнедеятельности и модель поведения. По мере развития глобализации, стоимостные концепции становятся основными концепциями развития бизнеса, а модель активного финансового поведения становится едва ли не господствующим типом поведения, характерным не только для предпринимателей, но и для потребителей.

Таким образом, в условиях финансовой глобализации произошли качественные изменения в природе капитала. Существенным для понимания нового вида капитала является оценка стратегий транснациональных корпораций и развитие качественно новой технологической базы функционирования.

Неоэкономическая модель глобализации определяет необходимость изучения новых форм глобального капитала и специфики развития транснациональных корпораций в условиях глобализации. Процесс глобализации как продукт эволюции мирового хозяйства необходимо исследовать с позиций генезиса производительных сил и производственных отношений, новой модели развития, экономической взаимозависимости хозяйственных регионов мира, доминирования техногенно-информационных структур, которые характеризуют масштабность качественных социально-экономических изменений, происходящих не столько в отдельных странах, сколько во всем мире.

В научной литературе активно разворачиваются дискуссии по вопросу формирования некоего нового типа мирового сообщества всепланетарного масштаба. Например, Н.Н. Семенова считает, что глобальная экономика отличается высшей формой организованности, превосходящей не только рыночно-конкурентную организацию, не только корпоративно-монопольную, но даже новейшую инновационно-информационную [4, с. 299].

Новая модель развития экономики, прежде всего, является инвестиционно-финансовой экономикой, значимую роль в которой играют информационный фактор и фактор утверждения электронного экономического счета, как возможность привлечения и обработки очень крупных массивов информации, ее оперативного распространения по сети. В посткризисной экономике стратегия крупных корпораций будет направлена на изменение модели управления бизнесом на основе преобразования функциональной стороны менеджмента с инвестиционно-

финансового на инновационно-инвестиционный. Современная модель глобализации мирохозяйственных процессов — многоуровневое явление, затрагивающее отдельные предприятия (микроэкономический уровень); товарные, финансовые, валютные рынки и рынок труда регионов внутри федеративных государств (мезоуровень); национальные экономики (макроуровень) и международный, в том числе региональный межстрановой уровень (мегауровень). В условиях рыночных отношений микроуровень составляет структурообразующую основу глобализации в силу того, что отдельные предприятия, фирмы, предприниматели являются определяющими субъектами международных экономических связей.

Ведущая роль в экономических процессах, безусловно, принадлежит транснациональным и многонациональным компаниям, порожденным экспортом капитала и его интернациональным переплетением. Развитие фирм и финансовых организаций, их взаимодействие в глобальной экономике объективно ведут к необходимости их объединения. В то же время компании не стремятся к полному слиянию, а создают новые механизмы взаимодействия, вследствие чего возникает принципиально новый вид интегрированной группы компаний, определяемых как «интегрированные корпоративные структуры» или «связанно-дифференцированные системы».

Множественность факторов глобализации, значительное усложнение условий хозяйствования, невозможность только рыночного саморегулирования в данной ситуации предопределяют особую стабилизирующую роль в этом процессе макроэкономического уровня — национальных экономик.

Выделяя особенности инструментов регулирования глобальной экономики, Ю.М. Осипов делает вывод о том, что механизм поддержания сложившейся экономической иерархии стран в значительной мере связан с ценовыми и финансовыми диспаритетами. Владение деньгами и информацией, их потоками — самый влиятельный фактор в глобальной экономике [3, с. 15].

В.Г. Белолипецкий в своей работе выделяет особенности стратегии транснациональных корпораций на основе «свободного трансграничного перемещения факторов бизнеса и его результатов» [1, с. 61]. Ученый обращает внимание, что поведение предпринимателей в глобальной экономической среде остается подчиненным параметрам эффективности создания добавленной стоимости. Особенность генезиса производительных сил в условиях глобализации проявляется в эволюции товара и эволюции институциональной структуры самого бизнеса. Складываются новые пропорции и расстановка сил между хозяйственными субъектами, экономикой и политикой, производством и финансами, при этом не стихийно: процесс глобализации все больше превращается в институционально оформленный, сознательно направляемый.

Современные условия и ограничения хозяйственной деятельности требуют сочетания всех рассмотренных механизмов сопряжения активности экономических агентов. Однобокая ориентация на рынок и необузданную конкуренцию привела к расшатыванию самого рыночного механизма, к росту его нестабильности. Обострение конкуренции, разнонаправленность развития стран центра и периферии в условиях растущей активности транснациональных компаний изменяют условия ведения бизнеса.

Стратегия выхода крупных корпораций из современного кризиса будет основываться на сложившейся технологической базе, что будет сужать спрос на новое оборудование и сделать более трудным и менее выраженным переход к оживлению и подъему. Все это можно считать такими признаками материальной основы циклического кризиса, которые позволяют оценить его не как рядовой цикл в числе прочих, а как риск, отличающийся глубокими системными напряжениями глобальной экономики.

Несмотря на осложнившуюся экономическую ситуацию на мировом финансовом рынке, компания «Сименс» после структурной реорганизации и внедрения программы снижения расходов сохранила финансовую устойчивость. Департамент корпорации «Мобильность», работающий в сфере транспорта, реализует стратегические программы развития корпорации. В условиях кризиса для обеспечения стратегии конкурентоустойчивого развития компания «Сименс» считает целесообразным не сокращать, а расширять дополнительные инвестиции в крупные инфраструктурные проекты. К приоритетным программам компании «Сименс» относится сфера транспорта.

Международное сотрудничество ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) с компанией «Сименс» (Siemens AG) развивается на основе инновационных технологий взаимодействия, в процессе которого решают вопросы модернизации сортировочных станций, а также создания совместного предприятия по локализации производства подвижного состава для «технологического пространства 1520. В рамках сотрудничества рассматриваются контракты на основе формирования и развития концессионных соглашений.

Деятельность компании «Сименс» в России началась еще в конце XIX в. и с тех пор активно развивается. Сегодня корпорация участвует в целом ряде проектов: поставка скоростных поездов «Сапсан», строительство и оснащение депо для их последующего сервисного обслуживания. Корпорации «Сименс» и ОАО «РЖД» связывает давнее и плодотворное сотрудничество в области телекоммуникаций, энергоснабжения железных дорог, безопасности транспортной техники и путей сообщения, реконструкции и автоматизации.

В числе совместных проектов последних лет можно выделить создание волоконно-оптической линии связи и систем SDH для российских железных дорог (общей протяженностью 4000 км), поставку цифровых станций связи EWS, реконструкцию участка контактной сети на Свердловской железной дороге, разработку и внедрение преобразователей для электропоездов и электропоездов, а также пассажирских вагонов «Невский экспресс». Компании «Сименс» и ОАО «РЖД» подготовили тендерную документацию на поставку пригородных поездов для Олимпийских игр в Сочи.

На основании утвержденного Меморандума о взаимопонимании и сотрудничестве компании продолжают развивать долгосрочное сотрудничество в области автоматизации и оптимизации сортировочной работы и технического оснащения сортировочных станций ОАО «РЖД». Пилотными проектами, которые дали начало сотрудничеству компаний, стали две сортировочные горки. Первая — на станции Черняховская Калининградской железной дороги, вторая — на Лужской-Сортировочной Октябрьской железной дороги. Для станции Лужская-Сортировочная впервые в России планируется применить подтягивающие устройства на подгорочных путях, что значительно сократит работу на них маневрового локомотива.

Для этих проектов корпорация «Сименс» поставит инновационные гидравлические вагонные замедлители, электрическое оборудование, управляющее процессом разгрузки в автоматическом режиме, напольное оборудование железнодорожной автоматики, включая датчики колеса, радары для измерения скоростей, весомеры и т.д. Это оборудование относится к практически необслуживаемой технике. Такой комплекс позволяет осуществлять ро-пуск составов в автоматическом режиме без участия оператора и при высоком качестве сортировочной работы.

В этом убедились российские специалисты во время посещения сортировочных гор, оборудованных системой «Сименс» MSR32 в Германии и Швейцарии. Несмотря на то, что у корпорации «Сименс» уже есть опыт работы на колее 1520 мм (станции Куовола в Финляндии и Вайдотаи в Литве), ОАО «РЖД» вследствие отличия климатических и технологических условий проводит полевые испытания техники до старта пилотных проектов, чтобы проверить, способны ли они работать в России.

Климатические условия в России значительно отличаются от европейских, поэтому корпорация «Сименс» проводит тестирование своего оборудования, приборов и всей системы функционирования в комплексе. Для проведения испытаний выбрана станция Шушары Октябрьской железной дороги, на которой планируется комплексная модернизация.

После окончания имитационного моделирования и определения технических требований корпорация «Сименс» получит от ОАО «РЖД» технологические требования к проекту, включающие перечень и объем необходимого оборудования, количество и качество устройств, а также определение сроков их поставки на сортировочные станции. Если первый совместный проект получит одобрение, корпорация «Сименс» планирует продолжать сотрудничество с ОАО «РЖД», и дальнейшую комплексную модернизацию станций. В настоящее время обе корпорации формируют пакет других проектов, связанных с поставками подвижного состава.

Выбранная концепция инвестиционного проекта дороги потребовала от ОАО «РЖД» разработки собственных вагонов нового поколения или привлечения зарубежного партнера, способного в короткий срок поставить такие поезда для России. В конце 2008 г. руководство компании ОАО «РЖД» выбрало второй вариант, был объявлен конкурс на создание 54 пассажирских поездов со сроком службы 40 лет, начиная с даты поставки. Документация была разослана в три крупнейшие транснациональные компании с мировыми именами: «Бомбардир» (Bombardier), «Алстом» (Alstom) и «Сименс» (Siemens).

Президент корпорации «Сименс» в России Д. Меллер сообщил, что компания намерена участвовать в конкурсе с платформой Desiro ML; речь идет о так называемых олимпийских составах, которые эксплуатируются со времени проведения в Мюнхене Олимпийских игр 1972 г. [2, с. 21].

Стремление к сотрудничеству корпорации «Сименс» в области реализации крупных инвестиционных проектов объясняется тем, что в условиях глобального кризиса в Германии идет масштабное сокращение инвестирования государства в проекты концерна. Недавно руководство немецкого холдинга даже пыталось продать подразделение Transportation как не принадлежащее к числу основных видов деятельности компании. Фактически среди крупных проектов у транснациональной корпорации остались только внешние поставки, среди которых ведущее место занимает Россия.

В Европе широко используется семейство пригородных поездов, которые известны под названием «Desiro». Эффективные конструктивные элементы этого поезда достаточно известны и находятся на высоком уровне технического развития. Такого рода подвижные составы могут быть как электрического, так и дизельного привода, которые нередко применяются на маршрутах между малонаселенными пунктами по неэлектрифицированным путям. Корпорация «Сименс» продемонстрировала дизельный вариант этого состава менеджерам ОАО «РЖД», и технологические преимущества конструкции «Desiro», что способствовало началу нового этапа сотрудничества в рамках проекта, направленного на адаптацию дизельного поезда, производимого «Сименс», к эксплуатационным условиям.

Второй совместный проект компании «Сименс» и ОАО «РЖД» в сфере подвижного состава касается участия в тендере на поставку пригородных поездов для олимпийского Сочи. Корпорация «Сименс» проявила интерес к развитию направления Москва — Сочи и предложила поезда нового поколения. Транснациональная корпорация планирует также участие в тендере на строительство новой линии городского транспорта «Надземный экспресс» в Санкт-Петербурге, особенность которого заключается в том, что он реализуется на концессионной основе.

Последние годы во многих странах мира происходят кардинальные изменения в отраслях, которые до этого неизменно находились в государственной собственности и государственном управлении: электроэнергетике, автомобильном, железнодорожном, коммунальном хозяйстве, магистральном трубопроводном транспорте, портах, аэропортах. Правительства передают в частную собственность или во временное долго- и среднесрочное владение и пользование бизнесу объекты газового и энергетического хозяйства, водоснабжения и канализации, транспортных и коммуникационных систем, оставляя за собой право регулирования и контроля их деятельности.

С одной стороны, предприятия этих отраслей, в первую очередь сетевые, монопольные сегменты не могут быть приватизированы по причине их стратегической, общественной и социально-политической значимости. Но, с другой стороны, в условиях кризиса в государственном бюджете нет достаточного объема средств на их модернизацию. Для того чтобы разрешить это противоречие в хозяйственной практике за рубежом используется концепция частно-государственного партнерства (ЧГП, Public-Private Partnership — PPP), которое представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

В современном понимании частно-государственное партнерство (ЧГП) — это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг. Каждый такой альянс является временным, поскольку создается, как правило, на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации.

Например, корпорация «Сименс» планирует заниматься локализацией производства ряда комплектующих. Возможность организации производства комплектующих в России зависит от объемов заказа, потому что транснациональные корпорации всегда заинтересованы в локализации как можно большего количества деталей составов. В случае с «Сапсаном», когда ОАО «РЖД» было заказано 8 поездов, организацию производства в России корпорация «Сименс» посчитала экономически невыгодной. При условии заказа от 20 до 100 единиц подвижного состава корпорация «Сименс» согласилась обсуждать разные степени локализации или размещение разных циклов, а если речь идет о поставках свыше 100 поездов, то их выпуск, по мнению экспертов, выгоднее всего целиком локализовать в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белолитецкий В.Г. Преодоление пространства и времени как атрибут экономической глобализации // Экономическая теория на пороге XXI века. М.: Юрист, 2003.
2. Меллер Д. «Сименс» в России: стратегия корпорации на основе развития инновационно-инвестиционного сотрудничества // РЖД-Партнер, 2009 № 6 (156).
3. Оспов Ю.М. Россия: ни глобальное, ни национальное, а имперское // Философия хозяйства. 2004. № 1.
4. Семенова Н.Н. Глобализация: особенности развития хозяйственных систем // Экономическая теория в XXI веке. М.: Экономика, 2009.

ФОРМИРОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Ю. Н. ЧЕРНЯВСКАЯ,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра «Экономической теории и управления»,
Волгоградский государственный университет, Волжский гуманитарный институт (филиал),
e-mail: nadi3110@mail.ru

В России происходит формирование гражданского общества. Условием эффективного формирования является модернизация экономических отношений, которые выступают фундаментом данного общества.

Ключевые слова: гражданское общество; экономические основы; социальные институты; формы собственности; экономические интересы.

Коды классификатора JEL: O43, Z13.

Облик гражданского общества в России определяют многие институты и явления, такие, как правозащитная деятельность, средства массовой информации, местное самоуправление, благотворительность. Трудно эти самостоятельные и значительные для граждан компоненты свести воедино. Однако без учета процессов, происходящих в этих сферах, нельзя понять состояние и развитие гражданского общества в России.

Характеризуя признаки гражданского общества как всеобщие, следует видеть разнообразие их проявлений в каждой отдельно взятой стране, регионе.

Структура гражданского общества включает в себя две главные подсистемы.

Во-первых, всю совокупность свободных взаимоотношений людей, развивающихся без вмешательства и контроля государства. Это могут быть:

- а) совместный бизнес или коллективные научные исследования людей;
- б) их общие занятия в клубах по интересам (театральные студии, литературные кружки, спортивные секции);
- в) взаимоотношения людей в семье;
- г) их деятельность в какой-либо политической партии, общественной организации, движении;
- д) международные контакты людей на частном уровне (семейные обмены, гастроли артистов, участие в деловых встречах, в работе международных организаций, симпозиумов, конференций, в соревнованиях, конкурсах).

Во-вторых, в структуру гражданского общества входят и те социальные институты, которые порождаются свободными взаимоотношениями людей (семья, частная собственность, домашнее хозяйство, предпринимательство, художественная самодеятельность, различные ассоциации, церковь, женские, молодежные, партийные, экологические и многие другие организации как внутри страны, так и на международном уровне).

В то же время границы сфер гражданского и «негражданского» обществ трудно определить чисто «географически».

Фундаментом гражданского общества являются отношения, связанные с обеспечением жизнедеятельности общества (или еще этот слой называют экономической основой гражданского общества).

Экономической основой современного гражданского общества являются многообразные и равноправные формы собственности, позволяющие гражданам реализовать свои экономические и социальные интересы, гарантированное право производителей распоряжаться результатами своего труда через систему регулируемых в интересах граждан рыночных отношений.

Прежде всего, это экономические отношения, основанные на экономическом плюрализме, — многообразии форм собственности при соблюдении интересов личности и общества в целом. Именно экономический плюрализм дает возможность преодолеть существующее отчуждение человека от средств производства. Гражданское общество только тогда будет жизнеспособно, когда каждый его член станет обладать вполне конкретной собственностью или иметь право на использование и распоряжение собственностью, произведенным им общественным продуктом по своему усмотрению. Владение собственностью может быть частным или коллективным, но при условии, что каждый участник коллективной собственности (кооператива, колхоза, предприятия и др.) действительно является таковым. Иными словами, наличие собственности — основополагающее условие свободы личности как в гражданском, так и в любом другом обществе.

Поэтому основной проблемой формирования экономики гражданского общества в современной России является ускоренное создание и развитие института частных — коллективных и индивидуальных — владельцев средств производства. Именно они — достаточно развитые и организованные, пользующиеся мировым позитивным опытом и собственными прогрессивными традициями — смогут сделать то, что в индустриально развитых странах уже сделано: добиться паритета с политическими структурами — в качестве первого шага к выводу страны из того кризиса, в котором она оказалась [2, с. 223].

В экономической сфере гражданское общество структурно представлено организациями. Это сеть организаций, образованных негосударственными предприятиями (промышленными, торговыми, финансовыми). Об этих предприятиях можно сказать, что, во-первых, в современных демократических государствах они составляют абсолютное большинство. Во-вторых, будучи негосударственными, они возникают и функционируют в условиях рыночной экономики со всеми вытекающими из этого последствиями: экономические риски, вероятность банкротства, жесткая конкурентная борьба и др. С целью предотвращения нежелательных последствий рыночной стихии, воздействуя на государство, требуя обеспечения экономической и политической стабильности как важнейших условий для нормального функционирования предприятий в хозяйственной сфере, и создаются

многочисленные объединения и организации бизнеса. В России, которая находится в стадии строительства рыночной экономики, практически все новые субъекты хозяйственного процесса (кооперативы, арендные предприятия, акционерные общества, товарищества с ограниченной ответственностью, коммерческие банки, биржи) создали свои организации, ассоциации, клубы, центры и другие формы объединений, составляющих гражданское общество в экономической сфере.

В разных странах и в разные времена конкретные цели организаций гражданского общества в экономической сфере могут меняться, но магистральные, стратегические направления их активности остаются неизменными. Рассмотрим эти направления, имея в виду, что они характерны и для формирующегося гражданского общества в хозяйственной сфере России.

1. Защита интересов и прав входящих в эти организации предприятий посредством участия их представителей в высших организациях государственной власти, в подготовке проектов нормативных правовых актов или их экспертизе.
2. Всемерное содействие укреплению экономических позиций (на внутреннем и внешнем рынках) предприятий, входящих в организации бизнеса путем привлечения финансовых средств (в том числе и с помощью государства) для реализации перспективных проектов, внедрения новых форм хозяйствования, освоения новых рынков сбыта, продукции, оптимизации всего комплекса условий работы входящих в объединение предприятий.
3. Организация общественного контроля за соблюдением антимонопольного законодательства и правил добросовестной конкуренции.
4. Проведение в рамках объединения хозяйственной и коммерческой деятельности. Например, учреждение фондов.
5. Повышение профессионализма и деловой квалификации предпринимателей посредством создания центров и школ бизнеса, коммерции, менеджмента, а также проведения конференций и организации деловых встреч.

Все организации гражданского общества в экономической сфере концентрируют свои усилия, прежде всего, на отмеченных направлениях. Но этим их активность не ограничивается. Гражданское общество в экономической сфере делает очень многое для развития системы предпринимательства в целом, для развития и совершенствования рыночных отношений. Поэтому в центре их внимания находятся:

- выработка оптимальной стратегии взаимоотношений с наемными работниками;
- разрешение конфликтов в самой предпринимательской среде.

Отличительные цели и направления деятельности организаций в экономической сфере гражданского общества прослеживаются в структуре, целях и направленности активности практически любого объединения в сфере бизнеса.

Примерами организаций гражданского общества в российской экономике могут служить: Союз предпринимателей и арендаторов России, Российский союз частных собственников, Союз акционерных обществ.

Развитое гражданское общество представлено социальной структурой, с преобладанием работников, занятых в отраслях с новейшими технологиями и сфере услуг. В передовых странах он составляет 70–80% взрослого населения. Именно средние слои служат стабилизирующим фактором общества [5].

Современное, гражданское общество представляет собой стройную кристаллизованную систему, где гранями кристалла являются: социально-политические, религиозные, духовно-нравственные, семейные, культурные и другие общественные отношения, а его основу составляют экономические отношения, которые определяют государственную политику, выражают волю граждан общества. В рамках данной системы функционируют различные общественные организации, движения, политические партии и их коалиции (кроме правящей), религиозные организации, экономические ассоциации и объединения и, наконец, сам человек как личность со своими семейными, профессиональными, досуговыми и другими потребностями и интересами.

С учетом современного состояния российского гражданского общества, господствующих в его структурах тенденций, кризисного состояния его основ можно предположить, что процесс его формирования будет «длительным и во многом «болезненным». Повышение эффективности и ускорение этого процесса должно пойти по следующим основным направлениям:

- 1) преодоление кризисных явлений во всех сферах жизни и создание прочных экономических, социальных, политических и духовных основ гражданского общества;
- 2) обеспечение демократических прав и свобод граждан;
- 3) четкое разделение полномочий ветвей политической власти, отстаивание ими интересов различных слоев населения;
- 4) формирование благоприятных условий для развития всех форм собственности на основе их равноправия, социально ориентированных рыночных отношений;
- 5) создание гражданским обществом через государство, а нередко и вопреки ему, механизмов самоорганизации и саморазвития.

Таким образом, рассматривать экономические основы гражданского общества возможно только в совокупности с политическими, социальными, культурными составляющими в их взаимосвязи и взаимообусловленности.

Либерализация экономической системы как основа модернизации государства определяет эффективность не только формирования, но и становления российского гражданского общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурдье П. Социология политики. М.: Изд-во Socio-Logos, 2006.
2. Витюк В. Авторитаризм и гражданское общество. М.: Изд-во Наука, 2004.
3. Дилигенский Г. Существует ли в России гражданское общество? / <http://bd.fom.ru/report/map/d010260>.
4. Клямкин И. Либеральные реформы и либеральная идеология. М.: Изд-во Наука, 2008. 223 с.
5. Куфаков А. Евразийский союз и формирование гражданского общества в России // <http://www.lawmix.ru/comm.php?id=1464>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ СОЗДАНИЯ

Е.Н. ГОЛИК,

доктор экономических наук, профессор,
кафедра налогообложения и бухгалтерского учета,
Северо-Кавказская академия государственной службы,
e-mail: dolfa@mail.ru

В статье исследованы теоретические основы добавленной стоимости, определены направления повышения степени методологической обоснованности принимаемых управленческих решений в процессе ее создания и распределения.

Ключевые слова: менеджмент; управление корпорациями; стоимость; добавленная стоимость; доходы; потребитель; налог; налоговые доходы; экономический кризис.

Коды классификатора JEL: M21.

Менеджмент корпораций на рубеже XX и XXI вв. ознаменовался новыми методологическими подходами в решении проблем управления процессом создания и приращения ценности. Характеризуя вклад в решение данной проблемы, который носит новаторский характер, одного из ведущих менеджеров компании «Моторола» Хьюберта Рамперсада, профессор менеджмента Йельской школы управления Поль Бракен пишет, что он объединяет «... управленческие идеи в единую теорию личной целостности. Соединив стратегию изменения организации с индивидуальной этикой, он создал выдающуюся методологию для решения проблем управления в XXI в.» [13, с. 33]. Сущностью данной методологии является органическое единство прогрессивных методов управления компаний, возведенных в ранг этических норм решения управленческих задач, с целью обеспечения «... понижения нужд потребителей, ... для постоянного поддержания улучшений» [13, с. 58]. Достигается реализация данных целей на основе структурированного и непрерывного процесса, направленного на создание такой ценности и такого ее приращения, за которую готов платить потребитель. В основе данного процесса лежит стремление компании к росту добавленной ценности, что позволяет ей обеспечить увеличение доходов и повышать уровень конкурентоспособности.

Значительный вклад в теорию менеджмента и его организацию внес Тайити Оно — признанный создатель производственной системы компании Toyota, который характеризовал ее следующим образом: «Все, что мы делаем, — это отслеживание времени от момента, когда потребитель делает заказ, до момента, когда мы получаем наличные, и уменьшаем это время путем исключения потерь, не добавляющих ценности» [13, с. 53]. На этой основе Toyota и стала управлением мечтой, таким управлением, которое обеспечивает непрерывное создание добавленной стоимости. В основе рационального использования временного фактора лежит система управления компанией, обеспечивающая сокращение затрат, повышение качества производимой продукции в сочетании с постоянным поиском таких управленческих решений, которые бы устраняли потери. Данной системе управления обеспечивается процесс создания и возрастания стоимости до такого уровня, за который потребитель готов платить.

Стало быть, прогрессивные идеи в решении управленческих задач на корпоративном уровне реализуются в создании и использовании такой системы менеджмента, которая обеспечивает процесс постоянного приращения стоимости. Это квинтэссенция не только коммерческого успеха фирм, но и ее конкурентных преимуществ. Особую значимость и востребованность они приобретают в условиях экономического кризиса и используются в целях его преодоления. Подтверждением сказанному является, например, оценка и задачи развития экономики, которые даются и определяются Министерством экономического развития страны, где не находят отражения проблемы управления процессом создания добавленной стоимости, разве что за исключением намечаемых изменений в налоговой системе [11, с. 7].

Если характеризовать управление российскими корпорациями, то можно с уверенностью утверждать, что создание системы управления, обеспечивающей непрерывность и рост добавленной стоимости, не относится к разряду востребованных. Подтверждением сказанному является, например, оценка и задачи развития экономики, которые даются и определяются Министерством экономического развития страны, где не находят отражения проблемы управления процессом создания добавленной стоимости, разве что за исключением намечаемых изменений в налоговой системе [11, с. 7].

На всех уровнях управления экономикой страны не обозначена проблема, без решения которой невозможно не только производство добавленной стоимости, но и стоимости экономических благ. Она относится к разряду экономической и социальной ответственности бизнеса и государства за процесс расширенного воспроизводства квалифицированной рабочей силы на различных уровнях управления, и особенно в корпорациях. Ю.М. Лужков обоснованно подчеркивает значимость этой категории работников в создании инновационной экономики. В частности, он пишет: «Важнейшей компонентой успеха инновационной стратегии развития являются высококвалифицированные кадры ученых, инженеров и рабочих. Только наличие ученых, инженеров и рабочих высокой квалификации, способных внедрять высокие технологии, позволяет предприятиям осваивать инновационные продукты и товары длительного пользования на основе оригинальных отечественных технологий» [5, с. 27].

Однако в условиях, когда уровень оплаты труда не обеспечивает расширенного воспроизводства квалифицированной рабочей силы, решать эти проблемы практически невозможно. Денежная оценка стоимости квалифицированной рабочей силы в стране, по расчетам М.В. Попова, в 13 раз превышает уровень среднемесячной оплаты труда. Даже у высокооплачиваемой части работников она составляет 20-30% от стоимости их рабочей силы [12, с. 80]. В таких условиях невозможно осуществлять модернизацию российской экономики, переход ее на инновационный путь развития и использовать научные принципы управления процессом создания и распределения добавленной стоимости.

Вместе с тем, решение этих проблем находится не только в плоскости поисков дополнительных финансовых ресурсов, но и в системе распределения и присвоения стоимости, ее приращения. В этой связи особую зна-

чимость приобретает качественная определенность добавленной стоимости. Вместе с тем, нельзя сказать, что в ее исследовании после К. Маркса достигнуты значимые результаты. Добавленная стоимость и в настоящее время предстает как: «Разница между рыночной ценой объема продукции, произведенной предприятием, и издержками на покупку у поставщиков сырья, материалов и полуфабрикатов» [3, с. 141].

Приращение стоимости осуществляется непосредственно в производстве и частично на всем пути движения товара, выполненных работ до конечного потребителя. Однако добавленная стоимость в практике российской действительности определяется на макроэкономическом уровне в системе национального счетоводства, и до настоящего времени не стала объектом пристального внимания экономистов на уровне реального производства, то есть в секторе «предприятия». Поэтому как микроэкономический показатель добавленная стоимость в государственной статистике не отражается, что уже свидетельствует о низком уровне научной обоснованности управленческих решений в процессе ее создания, распределения и достоверности декларируемых налогоплательщиками доходов. Поэтому плодотворным направлением в исследовании данной проблемы является позиция И. Гуркова, Е. Аврамовой, В. Тубалова, которые анализируют процесс приращения стоимости на микроэкономическом уровне в промышленности России. При этом они определяют ее как «результат производства товаров и услуг, востребованных (или навязанных) рынком по ценам, превышающим или, по крайней мере, равным стоимости факторов производства» [4, с. 120]. Модель создания добавленной стоимости, по мнению авторов, включает следующие параметры (рис. 1), прямо или косвенно влияющие на классификацию обследованных предприятий по типам производства добавленной стоимости.



Рис. 1. Модель создания добавленной стоимости [4, с. 130]

Данная модель прослеживает значение каждого фактора в формировании микроэкономических условий производства добавленной стоимости. Однако, не отрицая научной значимости проведенных авторами исследований, необходимо отметить, что они при этом необоснованно абстрагируются от основного фактора ее создания — человеческого капитала. Представленная ими модель — это взаимосвязь организационно-технических и частично экономических факторов, влияющих на процесс приращения стоимости в корреляционной обусловленности, но она не отражает процесс ее создания в результате взаимодействия личных и овеществленных факторов производства.

Сам по себе принцип моделирования производства добавленной стоимости и определения корреляционной зависимости между факторами ее создания весьма плодотворен, он позволяет эффективно управлять процессом ее создания. Определяющим в нем является предельная производительность труда и уровень заработной платы. Как показали исследования данных авторов, на лучших предприятиях чистая добавленная стоимость более чем в 2 раза превышает уровень оплаты труда, что свидетельствует о возможности роста заработной платы в промышленных отраслях России.

Исследование добавленной стоимости с позиции ее внутреннего содержания и определения факторов роста, за исключением немногочисленных публикаций в периодической печати в форме журнальных статей, в научной литературе, по существу, отсутствует. Приращение стоимости происходит в производственном секторе, исследование данного процесса должно осуществляться системно, посредством определения значимости каждого фактора, участвующего в ее создании. Однако научная разработка данной проблемы приоритетно ведется в направлении не познания внутренних связей между факторами ее создания, а учета добавленной стоимости через ценовой механизм, что свидетельствует об изучении только формы проявления добавленной стоимости, а не самого ее содержания. Особенно в этом преуспевает налоговая наука. Вместе с тем облагать налогом можно только то, что уже реально создано. Поэтому стремление к получению налоговых доходов и их росту не должно осуществляться без изучения воздействия налоговой нагрузки на производственный сектор, в котором и происходит процесс приращения стоимости, как и на всем пути движения товара до конкретного потребителя. Это одна из важнейших управленческих задач, которую должно решать государство. Не менее значимой является проблема механизма ее распределения и присвоения. Высокая степень дифференциации в доходах населения, которая значительно превышает уровень США, стран Западной Европы, свидетельствует о том, что присвоение добавленной стоимости происходит во многом внеэкономическими методами. Это не создает условий для использования прогрессивных методов управления в стимулировании ее роста в экономике России.

В соответствии с Конституцией РФ земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народа на соответствующей территории [15, с. 5]. Исходя из данной нормы основного закона страны, добавленная стоимость в части природной своей составляющей должна использоваться государством, как носителем общенародного интереса. Однако в действительности определенные структуры бизнеса, имеющие доступ к природному богатству, при использовании механизма цен, несовершенства налогообложения получают значительные преференции в присвоении добавленной стоимости.

В настоящее время государство по существу ограниченно реализует конституционное право по присвоению добавленной стоимости в форме природной ренты посредством прямого налогообложения. Оно, таким образом, лишается определенной части принадлежащего ему дохода и компенсирует его потери повышением налоговой нагрузки на домашние хозяйства, потребителя используя, прежде всего, косвенные налоги. В силу сложившегося положения степень налогового бремени в стране возрастает, особенно по отношению к потребителю, что объективно ведет к снижению уровня эффективности экономики, росту экономических и социальных издержек рынка. В этом в определенной мере коренится причина снижения производительности труда и низкий уровень качества жизни населения. Как отмечает Б. Болотин, «бедность и порождаемые ею низкий уровень культуры, общеобразовательной и общепрофессиональной подготовки, плохое состояние здоровья населения являются серьезным барьером на пути к росту, особенно в условиях формирования новой экономики, основанной на максимально полном использовании знаний людей и всего человеческого потенциала» [2, с. 83]. Бедность обусловлена в значительной мере чрезмерной дифференциацией доходов населения России. Государство самоустранилось от регулирования доходов и присвоения части добавленной стоимости, которая создается непосредственно за счет природного фактора и инновационной деятельности. А между тем, пропорции первичного распределения доходов формируются на основе добавленной стоимости. Они отражают конечные результаты экономической деятельности, которые измеряются показателями объема и структуры произведенного ВВП. В процессе распределения и перераспределения добавленной стоимости и первичных доходов значительная роль принадлежит государству. В России создание экономических благ до 75% обеспечивается в настоящее время природным фактором. Это происходит из сырьевой направленности ее экономики. Как отмечал Д. С. Львов, «на долю ренты приходится сегодня 75% общего дохода, на долю труда — в 15 раз, а капитала — примерно в 4 раза меньше. Иначе говоря, почти весь тот рост ВВП, какой обеспечивает ныне Россия, обусловлен рентой от использования ее природно-ресурсного потенциала... Главной составляющей налоговых доходов, как это не парадоксально, является труд, а более точно — фонд оплаты труда... В результате получается, что около 70% налоговых доходов прямо или опосредованно связано с фондом оплаты труда» [6, с. 5, 6]. Исходя из его выводов, большая часть налоговых доходов формируется не с добавленной стоимости, а за счет бюджетных ограничений потребителя и в определенной мере отдельных структур бизнеса. Поэтому не случайно, а закономерно, что по рейтингу степени эффективности фискальной политики государств по стимулированию деловой активности из 40 стран, включенных в международный рейтинг, Россия занимает последнее место. Она имеет рейтинговый показатель 0,56, а наиболее динамично развивающиеся страны Юго-Восточной Азии — 9,11–7,8, средний уровень 6,5–4,5 — такие страны, как США, Япония, Швеция [8, с. 218].

Таким образом, недооценка или прямое игнорирование человеческого капитала и природного фактора в создании добавленной стоимости в практике российской действительности выражается и в низком уровне приращения стоимости, в социально несправедливом ее распределении и перераспределении. Это основная причина снижения темпов прироста добавленной стоимости, низкого уровня качества жизни населения страны, высоких социальных и трансакционных издержек рынка, что свидетельствует о низкой степени научной обоснованности в управлении процессом ее создания и распределения.

Характеризуя роль труда в процессе приращения стоимости, И.А. Маслова обоснованно отмечает, что «примерами создания и потребления добавочной стоимости без применения труда в масштабах страны можно пренебречь ввиду их малого удельного веса» [9, с. 46]. Социализация труда и его интеллектуализация создают нематериальные формы капитала, который не подвержен амортизации в стоимостной форме, а непосредственно участвует в приращении стоимости и ее присвоении. В той части издержек, которые несет государство по формированию интеллектуального и человеческого капитала, оно, в соответствии с законами экономики, должно возмещать затраты и присваивать часть добавленной стоимости, созданной посредством использования интеллектуального капитала. Поэтому добавленная стоимость частично присваивается государством. Оно участвует в ее создании на инфраструктурном, социальном и организационно-экономическом и образовательном уровне. При этом используются различные формы, включающие формирование как бюджетных, так и внебюджетных доходов. Вместе с тем на государственном уровне отношения по поводу распределения добавленной стоимости неправомерно ограничивать в своей основе налоговыми доходами, исключая все другие формы ее присвоения. В практике формирования доходов федерального и консолидированного бюджета их налоговая составляющая занимает ведущее место и превышает 90%.

Таблица 1.

Налоговые доходы консолидированного бюджета РФ в общей сумме доходов, в %¹

Доход	1991 г.	1992 г.	1998 г.	2000 г.	2003 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Налоговый	66,2	82,3	82,8	81,4	80,2	91,8	91,7	92,1

Примечание. Данные по налоговым доходам приведены с учетом таможенных пошлин.

Добавленная стоимость выступает экономической базой налоговой системы и специального, относительно беспрепятственно распространяющегося налога — НДС, который рассматривается как «...самое важное и поразительное достижение XX века в сфере налогообложения. Еще сорок лет назад мало кто знал об этом налоге; информацию о нем можно было почерпнуть только из научных трактатов. А сейчас около 4 млрд человек, т.е. 70% населения Земли, проживает в странах, применяющих НДС, и поступления этого налога составляют около 18 трлн дол. в год — почти четверть всех государственных доходов в мире» [19, с. 13]. На данной основе формируется сугубо практический интерес к добавленной стоимости, направленный на разработку методических основ количественного ее измерения. Поэтому в экономической теории добавленная стоимость или не является объектом исследования или же ее исследование ограничивается сугубо количественным подходом.

Так, в известной работе Дж. Р. Хикса «Стоимость и капитал», места для анализа добавленной стоимости не нашлось, да и сам термин «стоимость» трансформировался в понятие равновесной цены. Рассматривая последствия ее реагирования на изменение кривых безразличия, Дж.Р. Хикс делает вывод, что «... это основополагающее положение с точки зрения большинства разделов теории стоимости» [18, с. 125]. Каким же образом

¹ Рассчитано автором по [14, 17].

равновесная цена изменяет кривые безразличия он раскрывает вне взаимосвязи с добавленной стоимостью и налогами. В то же время процесс ее создания, распределения и налогообложения непосредственно воздействуют на равновесные цены, модифицируя и изменяя их. Приращение и присвоение стоимости формирует факторные доходы. Обложение их налогами изменяет кривые безразличия, так как потребление бизнеса и домашних хозяйств при этом сокращается на величину уплаченного налога.

Отвергая примитивный эмпиризм, Дж.Р. Хикс указывает на необходимость использования таких абстракций, которые адекватно отражали бы экономический процесс реальной жизни. Тем не менее в указанной работе им они не были конкретизированы и доведены до стадии познания источников доходов и их конкретных форм. Поэтому добавленная стоимость не стала объектом исследования стоимости, хотя является ее структурным элементом.

Во второй половине XX века в экономической теории добавленная стоимость получила «права гражданства». В основном это объясняется введением специального налога — НДС. Если есть налог, то надо изучать его базу — добавленную стоимость. Это исследование не достигло познания качественной определенности, методов оптимального управления процессами создания и распределения, но привлекает внимание экономистов с целью измерения ее количественных параметров. Так, П.А. Самуэльсон и В.Д. Нордхаус рассматривают добавленную стоимость как «разность между объемом продаж фирм и их закупками материалов и услуг у других фирм» [16, с. 445]. Аналогичный подход в данном вопросе наблюдается у К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю: «Добавленная стоимость (value added) — стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий (материалов), купленных фирмой для его производства» [7, с. 7].

Н. Грегори Менкью добавленную стоимость определяет как «часть стоимости приращения непосредственно на данном предприятии, в данной фирме» [10, с. 65]. Р. Барр рассматривает ее через систему национального счетоводства, определяя чистый национальный продукт по рыночным ценам и по факторным издержкам, или национальный доход. По его мнению, он равняется «сумме доходов граждан, полученных в результате их участия в производстве до момента выплаты ими прямых налогов» [1, с. 9]. При этом доходы граждан включают в себя доходы лиц наемного труда и доходы от собственности и предпринимательской деятельности.

Таким образом, в западной экономической литературе добавленная стоимость исследуется на основе количественного подхода посредством использования рыночных цен и денежной ее оценки. Такой подход присущ и российским экономистам. Однако только познание внутренних связей механизма ее создания и распределения позволит создать эффективную систему управления данным процессом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барр Р. Политическая экономия. М.: Международные отношения, 1995.
2. Болотин Б. Разрыв в доходах населения: данные мировой статистики // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7.
3. Вечканов Г.С. Современная экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. СПб., 2002.
4. Гурков И. Факторы создания добавленной стоимости российскими предприятиями // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 120, 130.
5. Лужков Ю.М. Кризис транскapитализма и Россия // Экономист. 2009, № 5.
6. Львов Д. О стратегии развития России // Экономист. 2007. № 2.
7. Макконнелл К.Р. Экономикс. М.: Инфра, 2004.
8. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под общ. ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, И.И. Бугаева. М.: Новое издательство, 2004.
9. Маслова И.А. Инфраструктурная концепция образования стоимости и распределения добавленной стоимости по группам экономических субъектов // Финансы и кредит. 2006. № 3 (207).
10. Мэнкью Н. Грегори. Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1994.
11. Набиуллина Э. Макроэкономические итоги 2008 г. и задачи на 2009 г. // Экономист. 2009, № 5.
12. Попов М.В. Общественный продукт: стоимостной и потребительно-стоимостные подходы // Экономист. 2009, № 5.
13. Рамперсад Х, Эль-Хомси А. TPS — Lean Six Sigma. Новый подход к созданию высокоэффективной компании. РИА «Стандарты и качество». М.: 2009.
14. Российский статистический ежегодник 2007: статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики. М., 2007.
15. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации. М.: Элит, 2004. С. 5.
16. Самуэльсон П.А. Экономика / П.А. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. М.: Бином-КноРус, 1997.
17. Федеральное казначейство России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/reports/cb.html>, свободный. Загл. с экрана.
18. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М.: Изд. группа «ПРОГРЕСС», «УНИВЕРС», 1993.
19. Эбрилл Л. Современный НДС. М.: ВЕСЬ МИР, 2003.

ДИНАМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ: ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФУНКЦИИ В КОНТЕКСТЕ КАТАЛАНТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

А.А. ОГАНЕСЯН,

магистр, аспирант,
кафедра политической экономики и экономической политики,
Южный федеральный университет,
e-mail: vesta11@list.ru

В статье проанализированы основные признаки предпринимательской деятельности в контексте теории динамической эффективности конкурентного рыночного процесса с позиций австрийской школы.

Ключевые слова: рыночный процесс; динамическая эффективность; предпринимательство, механизм координации.

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

Предпринимательская функция в качестве общей характеристики человеческой деятельности на рынке заключается в непрерывном генерировании новой информации, которая по природе своей характеризуется как: а) субъективная; б) практическая; в) рассеянная; г) сложно формулируемая. С этой точки зрения, свободные нерегулируемые рынки «создают условия для образования потенциальных возможностей извлечения предпринимательской прибыли, которые будут обнаружены предпринимателями в процессе рыночной координации, непрерывно ими стимулируемой» [12, с. 36]. К данным положениям сводятся основные тезисы теории динамической эффективности, разрабатываемой в рамках современной австрийской школы, принципы которой приобретают сегодня все большую популярность и влияние. Обратимся подробнее к характеристикам предпринимательского элемента в контексте теории динамической эффективности.

Как правило, современные теоретики австрийской школы в своих рассуждениях опираются на тот факт, что предпринимательский процесс ориентирован на то, чтобы заставить рыночную систему стремиться к равновесию, признавая при этом, что полное равновесие никогда не достигается. Однако некоторые ученые склонны говорить о другой модели, описываемой как «социальный взрыв», обуславливающий неограниченный рост знания и развитие цивилизации, упорядоченные и гармоничные, то есть скоординированные таким образом, какой только возможен, с учетом человеческих возможностей в каждом конкретном историческом обстоятельстве. Источник такого развития — в непрерывности и неистощимости предпринимательского процесса социальной координации: «Другими словами, предпринимательская деятельность заключается, в сущности, в создании и передаче новой информации, которая неизбежно будет в целом видоизменять восприятие целей и средств всеми действующими индивидами, включенными в общество. Это, в свою очередь, будет служить неисчерпаемым источником нарушения порядка, создающего новые возможности для извлечения предпринимательской прибыли, на поиск и использование которых ориентированы предприниматели. Этот порядок успешно самовоспроизводится в форме никогда не прекращающегося динамического процесса, непрерывно обуславливающего развитие цивилизации (модель координируемого «социального взрыва»)» [11, с. 78–79].

Концепция «социального взрыва» позволяет сформулировать и подчеркнуть роль предпринимательства в австрийской теории динамического рыночного процесса. Заключается эта роль в следующем: предприниматель выступает одновременно и как фактор, нарушающий равновесие, и как фактор, заставляющий систему двигаться к новому равновесному состоянию. В этом смысле современная австрийская теория расширяет границы шumpeterианской концепции предпринимательства как созидательного разрушения, разработанной, однако, в ключе чисто австрийской линии исследования: «Вопреки позиции Шумпетера, видевшего в предпринимателе лишь нарушающую равновесие силу, наш динамический анализ исходит из представления о предпринимателе как созидателем и координирующем факторе, непрерывно стимулирующем развитие рынка и цивилизации» [13, с. 13–14].

Функционирование рыночного процесса в части определения вектора изменений цен главным образом определяется предпринимательским элементом, который, в свою очередь, будучи декларируемым традиционной экономической теорией, так же, в сущности, ею игнорируется. Согласно подходу австрийских экономистов, под предпринимателем понимается не некий абстрактный человек, а функция, предполагающая бдительность «к возможностям, которые уже существуют и ждут того, чтобы их заметили» [4, с. 80], что означает иной, чем у прочих участников рынка, взгляд на оценку факторов производства и будущих цен на товары, которые потенциально могут быть произведены с их помощью.

Предпринимательство предполагает элемент риска в том смысле, что постоянные изменения в реальной действительности неизбежно связаны с неопределенностью, что и открывает возможности для извлечения прибыли посредством вновь и вновь возникающей необходимости приспособлять производственный процесс к этим меняющимся условиям.

Опять же, для того, чтобы прореагировать на соответствующие изменения, необходимо об этих изменениях узнать, то есть вовремя добыть нужную информацию: «Те, кто стремится получить прибыль, всегда ищут благоприятные возможности. Как только они обнаруживают, что отношение цен факторов производства к ожидаемым ценам на продукцию обещает представить такую возможность, они принимаются за дело» [5, с. 44]. Таким образом, предприниматель вынужден постоянно ориентироваться на изменения рыночной информации.

Иными словами, реализация предпринимательской функции в процессе функционирования рынка, то есть в процессе принятия решений участниками рынка, также основывается на интерпретации информационной составляющей человеческой деятельности; по словам И. Кирцнера, «Мы должны уяснить, как рыночный процесс снабжает участников новой информацией; как принимающие решения субъекты пересматривают свои представ-

ления о системе координат, связывающей цели и задачи, соответствующие их ситуациям. И вот тут-то на сцену выходит понятие предпринимательства» [4, с. 47–48].

В рыночной экономике именно предпринимательской функции отводится роль фактора, влияющего на распределение ресурсов в обществе. Этот процесс опосредуется потребительским выбором: «Капиталисты, предприниматели и фермеры играют важную роль в сфере экономики. Они стоят у штурвала и ведут корабль. Но они не вольны определять его курс. ...Капитаном является потребитель» [5, с. 32]. В свою очередь, 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» [6, с. 293].

В этом смысле рыночный механизм выполняет селективную функцию, непрерывно осуществляя проверку прагматологической значимости предпринимательского элемента: «Если он (бизнесмен) не сможет приспособить свое производство к пожеланиям потребителей, ему очень скоро придется расстаться со своим привилегированным положением у штурвала. Его заменят другие люди, которым лучше удастся удовлетворять запросы потребителей» [5, с. 33].

Итак, поиск предоставляемых рынком альтернативных возможностей организации экономической деятельности, экономического использования ресурсов, который выливается в селективную функцию рынка, также основывается на способности должным образом реагировать на изменение рыночной информации. В этом состоит, в сущности, причина, по которой невозможно в исследовательских целях абстрагироваться от информационной составляющей человеческого поведения, игнорируя ее при построении моделей и теорий и воображая, будто предпосылка о том, что участникам рынка известна и полностью доступна вся необходимая информация о рыночной конъюнктуре, может иметь какой-то теоретический или практический смысл: «Люди не действуют в мире совершенного знания, и именно это заставило нас подчеркнуть важность бдительности, которую люди проявляют в отношении новой информации» [4, с. 47].

Здесь очень важно конкретизировать понимание механизма функционирования рыночного процесса в австрийской теории, объяснив еще одну задачу рынка — координационную, с акцентом на ключевую роль информационной природы экономического взаимодействия и человеческого поведения вообще.

Согласно идеям Ф. Хайека, рыночное взаимодействие представляет собой процесс, опосредуемый применением его участниками не просто определенных профессиональных способностей, навыков или умений: корректнее было бы говорить о том, что в своей деятельности индивиды в большей степени руководствуются неким дополнительным знанием, а именно, знанием «альтернативных возможностей действия, которое человек непосредственно не пускает в дело» [9, с. 67]. Сообразно этим представлениям становится понятно, почему в австрийской теории каждый участник рынка отчасти является предпринимателем: поиск этих альтернативных возможностей обретает значимость в силу того, что «действующий человек рассматривается исключительно с точки зрения неопределенности, которая свойственна любой деятельности» [6, с. 239], — то есть, в силу неопределенности внешних обстоятельств и «неравенства» «прочих условий», любой человек вынужден принимать решения и организовывать свою деятельность, используя те знания и информацию, которыми располагает он сам, существовать в концентрированной или интегрированной форме.

Согласно логике австрийской теории, в терминах каталлактической конкуренции, предпосылкой существования которой выступает изначальное неравенство индивидуальных способностей, располагаемых ресурсов и возможностей их применения, это рассеянное в обществе, распыленное среди всех участников рынка знание выступает одним из факторов производства. Разумеется, как и любой другой фактор, оно потеряло бы свое значение, если бы «имелось» в неограниченном количестве. В связи с этим актуализируется новая задача, заключающаяся в необходимости отбора релевантной информации, то есть информации, имеющей отношение к конкретной анализируемой рыночной ситуации.

Благодаря субъективности принимаемых рыночными агентами решений, проявляющейся в вероятности разницы оценок сходных экономических явлений и процессов, может оказаться, что даже обладание одной и той же релевантной информацией выразится в неодинаковой ее интерпретации действующими индивидами.

Взаимодействие огромного множества незнакомых между собой людей, руководствующихся в своем экономическом выборе неполным личностным знанием, порождает рыночный процесс, и подобно тому, как различие видов деятельности формирует структуру общественного разделения труда, фрагментарность индивидуального знания заставляет участников рынка действовать в соответствии с собственным частным планом, что проявляется в неодинаковости их поведения. Именно факт распыленности знания и информации среди участников рыночного процесса, а также субъективизм в трактовке информации, ее оценке и использовании порождает существующее огромное разнообразие видов экономической деятельности, решений в области производственных и маркетинговых технологий, развитии коммуникаций и средств связи.

Экономическая значимость такого фрагментарного личностного знания состоит именно в обеспечении дополнительных сравнительных преимуществ в организации и ведении тех или иных видов деятельности. Будучи основано на частной собственности на средства производства и общественном разделении труда, рыночное взаимодействие предоставляет индивидам свободу выбора, то есть принятия решений исходя из имеющейся информации.

Ассоциируя конкурентно-предпринимательский процесс с процессом распространения информации среди участников рынка, следует также рассматривать его как «движение от несовершенного знания к совершенному знанию и от нескоординированности к скоординированности» [4, с. 214], что фактически означает стремление к преодолению информационной асимметрии.

Как заметил Р. Капелюшников, «выражаясь языком современной теории, личностное знание асимметрично, так как по большей части недоступно никому, кроме своего носителя» [3, с. 17]. Но поскольку рыночное взаимодействие способствует распространению информации, опосредуемому процессом обучения индивидов, снижение этой асимметрии становится возможным.

Необходимо пояснить, что, помимо конкретного фрагментарного личностного знания о поведении в определенных условиях участники рынка в своей деятельности руководствуются также качественно иной обобщенной информацией о состоянии всей рыночной системы, под которой подразумеваются вкусы и предпочтения потребителей, технические возможности производителей, положение собственников ресурсов, будущие планы экономических агентов. Существование этой информации, выраженной в системе цен, представляет собой необходимое условие для координации разрозненных индивидуальных знаний.

В качестве такого механизма координации информации «рынок обеспечивает синтез предельно конкретного знания с предельно абстрактным» [2, с. 8]. Ориентация на сигналы рыночных цен помогает участникам рыночного процесса «вписать свои конкретные специфические знания в общую систему знаний» [8, с. 68]. В силу своего обобщенного характера, система цен, таким образом, обеспечивает индивидов абстрактной информацией о рыночной системе в целом, и в качестве такого механизма передачи информации предоставляет «информацию об информации» — знание более высокого порядка, по сравнению с личностным.

Поскольку экономика — это наука о социальном взаимодействии в мире ограниченных ресурсов, а люди действуют в условиях «локализованной, несовершенной и неопределенной информации» [14, с. 933], следовательно, эффективность осуществляемого индивидами выбора зависит от качества имеющейся в распоряжении индивида информации. Соответственно, из всей совокупности доступных знаний нам нужно выделить релевантное, которое представляет непосредственную ценность в каждой конкретной ситуации.

Естественно, в связи с этим актуализируется проблема коррекции так называемых «шумов», затрудняющих восприятие информации. Путем обработки информации можно снижать негативные последствия нахождения в среде, производящей шумы. Это осуществляется путем роста способности улавливать и обрабатывать информацию, что ведет к увеличению операционных и транзакционных издержек, что может способствовать концентрации производства и снижению конкуренции. Другой путь — поиск новых источников информации и альтернативной информации, что, наоборот, ведет к росту специализации и дифференциации агентов.

Таким образом, адаптация к шумам способна вызвать две противоположных тенденции: «к большей однородности агентов при существенном сокращении их числа» и «к росту дифференциации агентов» [7, с. 157].

В целом, как избыток сигналов, так и недостаток информации могут в значительной степени осложнять принятие решения.

Говоря об оптимальном решении, принимаемом на основе поступающих сигналов, нужно учитывать временной горизонт, в пределах которого извлекаемая информация сохраняет свою значимость для субъекта рынка.

Очевидно, что фактор времени является важнейшим элементом, определяющим отношение агента к проблеме информации, поскольку именно ограничение сроков принятия оптимального решения выдвигает на первый план индивидуальную способность обрабатывать информацию, которая в данном контексте приобретает даже большее значение, чем собственно приобретение релевантной информации. Если в определенные сроки индивид не сможет должным образом оценить ситуацию и использовать на практике соответствующую информацию, то через некоторый промежуток времени эта информация перестанет быть полезной, и издержки ее приобретения не оправдаются.

Таким образом, индивидуальная способность обработки и интерпретации оказывается ограниченной как объемом информации, так и временным фактором, который определяет сроки актуальности информации.

Следует добавить, что «информация может существовать в общественной форме, но для того, чтобы ее применить, она должна быть воспринята индивидуально. Факторы, ограничивающие способность к приобретению информации, являются главными барьерами на пути ее распространения» [10, с. 8].

Таким образом, можно сформулировать суть проблемы качества интерпретируемой информации, которая состоит «в адекватности познавательных способностей задаче распознавания сигнала в рамках ограниченного временного интервала» [7, с. 157].

В свою очередь, «результаты функционирования рынка как механизма координации и отбора будут зависеть от первоначальных условий распределения информации, а также критериев ее интерпретации экономическими субъектами, участвующими в процессе обмена» [1, с. 45].

Итак, с точки зрения динамики рыночного взаимодействия эффективность институциональной среды определяется ее способностью развивать предпринимательскую изобретательность и координационные процессы. Посредством этого, в свою очередь, будут возникать предпосылки для заключения новых сделок, развертывания новых обменов. Соответственно, генерируемая при этом посредством предпринимательского элемента новая информация должна адекватно восприниматься экономической системой.

Функция предпринимательского элемента в рыночной экономике предполагает постоянное генерирование новой информации. Предпринимательская деятельность означает обнаружение новой информации, ранее не известной или не доступной для рыночных агентов, в результате чего образуется возможность извлечения прибыли, ранее не замечаемая другими. Эта информация, непрерывно создаваемая в ходе предпринимательской деятельности, является субъективной и носит практический характер — в том смысле, что она рождается именно в процессе этой предпринимательской деятельности, протекающей в определенных обстоятельствах, которые всегда необходимо практически-конкретны. Кроме того, очень важной характеристикой информации как продукта предпринимательского процесса является ее фрагментарность, обуславливаемая тем, что каждый человек обладает какой-то ее частью, а вся она, соответственно, рассеяна, разпылена среди всех участников рыночного процесса. К тому же, большая часть этой информации, будучи трудноартикулируемой, остается невербализованной, приобретая «молчаливый», «неявный» характер.

С позиций теории динамической эффективности, достигаемой в ходе развития рыночного предпринимательского процесса, таким образом, некорректно использовать в качестве аргументации необходимости содействия экономическому росту тезисы, подчеркивающие особую значимость инноваций в конкретных исторических обстоятельствах или, скажем, при переходе к информационной экономике или обществу, основанному на знаниях как к социальному образованию принципиально нового качества. В основе природы конкурентного предпринимательского процесса — как раз изначально, по определению рассматривается деятельность, предпосылкой и результатом которой является стремление к обнаружению нового. Это свойство рыночного предпринимательского процесса отражает естественную характеристику человеческой природы, будучи связано со стимулами и индивидуальной мотивацией каждого рыночного агента организовать успешную деятельность.

Итак, сама сущность предпринимательской активности заключается в ее созидательной природе, в соответствии с чем любая социальная «несогласованность» планов членов общества проявляется в том, что прибыльная возможность, не будучи обнаруженной предпринимателем, остается скрытой от остальных. Обнаружение незамеченной другими возможности извлечения прибыли в таком случае и является генерированием новой информации, прежде не известной никому и предоставляющей возможность извлечения чистой предпринимательской прибыли в результате ее использования. Таким образом, развитие такой созидательной деятельности и координационного потенциала предпринимательства выступает динамическим критерием эффективности предпринимательского процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2002. № 4.
2. Капелюшников Р. Свободный ум в несвободную эпоху // Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М., Изограф, 2001.
3. Капелюшников Р. Философия рынка Ф. Хайека // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
4. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство. М.: Юнити, 2001.
5. Мизес Л. фон. Бюрократия. Челябинск: Социум, 2006.
6. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М., 2000.
7. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики. М., 2001.
8. Хайек Ф.А. Использование знания в обществе // Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2001.
9. Хайек Ф.А. Экономическая теория и знание // Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2001.
10. Arrow K.J. Methodological Individualism and Social Knowledge // The American Economic Review. 1994. Vol. 84. № 2.
11. De Soto H.J. Socialismo, calculo economico y funcion empresarial. Madrid: Union Editorial, 1992.
12. De Soto H.J. The ongoing Methodenstreit of the Austrian School // De Soto H.J. The Theory of Dynamic Efficiency. London: Routledge, 2008.
13. De Soto H.J. The theory of dynamic efficiency // Huerta De Soto J. The Theory of Dynamic Efficiency. London: Routledge, 2008.
14. Metcalfe J.S. Evolutionary Economics and Technology Policy // The Economic Journal. 1994. Vol. 84. № 425.

ОБОСНОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Г.В. КЕСЯН,

аспирант,

кафедра налогообложения и инфраструктуры бизнеса,

Кубанский государственный технологический университет,

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, 2, 3, 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 снижении 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 нами предлагается 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 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-эксплуатационные 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-эксплуатационные 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. Вышеуказанный 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 стороны — 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 таблице 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.

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

Данные таблицы 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 году соотношение показателей значительно улучшилось.

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 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.

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 значительной 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.

Как видно по большинству индикаторов, анализируемые предприятия отличаются высокой степенью 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. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. и др.. М.: Финансы и кредит, 2003.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Киев: Эльга-Н: Ника-центр, 2001.
3. Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Мотивационный подход в анализе инвестиционной привлекательности компании — цели слияния / поглощения // Экономический анализ. Теория и практика. 2008. № 4.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002.
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.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ КАК ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И РЕДИСТРИБУТИВНОЙ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА

Н.Н. АЖОГИНА,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель,
кафедра экономической теории и предпринимательства,
ФГОУ ВПО Северо-Кавказская академия государственной службы,
e-mail: natochka30-11@yandex.ru

В статье анализируется восстановительный потенциал рентных доходов государства в условиях выхода из кризиса. По мнению автора, первостепенная роль в условиях кризиса отводится государственному регулированию рентных доходов в сочетании с институциональным развитием экономики. Рента является источником финансирования приоритетных направлений развития, выделенных государством.

Ключевые слова: государственное регулирование рентных доходов; рента; кризис; налогообложение недропользования; энергоэффективность.

Коды классификатора JEL: E22, E61, Q48.

Рост российской экономики в последнее десятилетие был обеспечен благоприятной конъюнктурой цен на энергоносители, повышением роли рентных доходов в обеспечение социального и экономического развития. Рентный характер имеет получаемая прибыль базовых отраслей экономики и доходы государства, которые формируются преимущественно за счет рентных налогов. Основой трансформационной российской экономической системы выступают рентные отношения, которые возникают как между хозяйствующими субъектами, так и между бизнесом и государством. В связи с тем, что базой получения рентных доходов в сфере недропользования являются природные ресурсы, которые по российскому законодательству до их извлечения из недр представляют собой государственную собственность, государство в области перераспределения и инвестирования рентных доходов играет первостепенную роль.

Вместе с тем, в области оценки ренты и эффективного использования извлеченных в пользу государства рентных доходов существует ряд проблем.

Так, по данным академика Дмитрия Львова, природная рента составляет в доходах страны 75% (еще 5% — вклад труда, 20% — вклад бизнеса) [6]. Соответственно система налогообложения в России должна носить преимущественно рентный характер, чтобы обеспечивать изъятие сверхдоходов и обеспечивать развитие наукоемким отраслям, где основным фактором производства выступают «человеческие ресурсы». С 2002 года, с момента введения налога на добычу полезных ископаемых, государство частично пыталось повысить роль ресурсных платежей в консолидированных доходах государства. Однако НДСП стал «приобретать» рентный характер только с введением коэффициентов мировых цен и степени выработанности запасов, которые позволили частично дифференцировать платежи для различных видов месторождений. Последними достижениями стали: введение понижающих коэффициентов для месторождений с выработкой свыше 80%, повышение необлагаемого минимума при расчете ставки НДСП с 9 до 15 долларов за баррель, введение налоговых каникул при разработке месторождений континентального шельфа, Ненецкого автономного округа, полуострова Ямал, Восточной Сибири.

В 2008 году доля налога на добычу полезных ископаемых в консолидированных налоговых доходах бюджета страны составила более 20%, без учета налога на прибыль и других налоговых платежей, уплаченных в бюджет добывающими предприятиями.

Однако, на наш взгляд, нарушение принципа эквивалентности налогообложения различных доходов соразмерно их доли может произойти с введением страховых взносов с 1 января 2010 года. Это обусловит появление избыточного налогового бремени на «труд» и затормозит развитие малого и среднего бизнеса, особенно в наукоемком и обрабатывающем секторе.

Таким образом, замена единого социального налога и отмена регрессивной шкалы влекут за собой две проблемы: усиление стимулов сокрытия реальной оплаты труда работников и снижение конкурентоспособности отраслей, где добавленную стоимость создает труд. На наш взгляд, в условиях экономического кризиса, напротив, следует повышать роль рентных налогов в формировании экономики конкурентного типа.

Очевидно, что добиться экономического лидерства, полагаясь только на нефтегазовую конъюнктуру, невозможно. Поэтому цель снижения роли нефтегазового сектора и диверсификации экономики может быть достигнута с помощью прямого государственного вмешательства (инвестирования накопленной в Резервном фонде ренты государством) и формирования институциональных условий для самостоятельного развития бизнеса.

По мнению некоторых авторов, либерализация, приватизация и дерегулирование являются более перспективными, чем инвестирование доходов от нефти в развитие промышленности. В качестве негативных примеров приводятся неудачные попытки государственных капитальных вложений в Нигерии и успех реформ, направленных на снижение роли государства в экономике Мексики после снижения цен на нефть [1].

Общепринятым считается мнение, что государственные инвестиции менее эффективны, чем частные капиталовложения. «Когда крупнейшие экономики замещают частное потребление на основе кредитования государственными расходами и дефицитным финансированием, они ставят под угрозу восстановление экономической активности. Соответственно возврат к высоким темпам экономического роста может быть затруднен» [8]. Предполагается, что государство должно, прежде всего, заниматься производством общественных благ, то есть таких благ, которые нерационально или невозможно приобретать в индивидуальном порядке (экологическая безопасность, обороноспособность, сохранения культуры и т.п.). Однако, по нашему мнению, если сравнивать государственные портфельные инвестиции от вложений средств Резервного фонда и частные капитальные вложения, то частные инвестиции, естественно, имеют более высокую доходность. Финансовые инвестиции государства в высоконадежные, но мало доходные активы оказываются гораздо менее эффективной формой, чем активное использование природной ренты для инвестирования внутри страны и диверсификации экономики.

Если же сравнивать прямые капитальные вложения бизнеса и государства, то их доходность будет одинаковой, а в ряде случаев даже более перспективной. Это, в первую очередь, связано с наличием возможностей у государства, обладающего рентным потенциалом, осуществлять значительные объемы накоплений и финансировать приоритетные направления. При этом для государства не является основным критерием быстрая окупаемость и высокая доходность на начальных этапах вложений, главным выступает интегральный эффект от реализации выбранных проектов. Бизнес, в основном, ориентируется на получение «быстрого» дохода. А в условиях ограничения свободного перелива капитала и повышенной рентабельности добывающих отраслей, финансирование высокотехнологичных отраслей в России отстает от капитальных вложений в рентные отрасли.

В таких условиях вполне логичной становится организация государством изъятия, перераспределения рентных доходов и их инвестирование в конкретные направления.

К примеру, использование нефтяных доходов на текущие нужды общества в целях создания условий для устойчивого экономического развития проводится в Азербайджане. Часть средств Нефтяного фонда была направлена на решение неотложных социальных проблем, развитие транспортной системы, водоснабжения и на реализацию других инфраструктурных проектов [7].

Как видно из приоритетных направлений развития Российской Федерации, сформулированных президентом и указанных в Концепции-2020, предполагается реализация инновационного сценария, но в комплексе с развитием топливно-энергетического сектора как традиционно базовой доходной отрасли российской экономики.

В современных условиях данное направление является закономерным, так как бюджетная политика и меры по выходу из кризиса и восстановлению экономики связаны, прежде всего, с рентными доходами, накапливаемыми в Резервном фонде и Фонде национального благосостояния.

В проекте Основных направлений бюджетной политики на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов указано, что основными источниками финансирования дефицита федерального бюджета в 2010 году являются средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, в 2011-2012 годах — иные источники финансирования дефицита федерального бюджета (табл. 1):

Таблица 1 [5]

Источники покрытия дефицита федерального бюджета (млрд рублей)

Наименование	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Источники покрытия дефицита федерального бюджета, всего	3 418,8	3 186,6	2 011,7	1 563,8
в % к ВВП	8,9	7,5	4,3	3,0
в том числе:				
за счет средств Резервного фонда	3028,3	1 674,6	5,6	—
в % к ВВП	7,9	4,0		
за счет Фонда национального благосостояния	—	681,7	737,0	712,1
в % к ВВП	—	1,6	1,6	1,4
иные источники финансирования дефицита федерального бюджета	405,2	830,3	1 269,1	851,7
в % к ВВП	1,05	2,0	2,7	1,6

В связи с использованием большей части накопленных в Резервном фонде ресурсов на обеспечение сбалансированности федерального бюджета в 2009 году (более 80%) и нефтегазовых доходов федерального бюджета в 2010-2012 годах в полном объеме на покрытие расходов, поступления средств в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния не планируются, в связи с чем средства Резервного фонда будут практически исчерпаны в 2010 году, а объем средств Фонда национального благосостояния снизится с 2,6 трлн рублей на начало 2009 года до 0,9 трлн рублей на конец 2012 года [5].

Помимо того, что рентные доходы будут играть первостепенную роль в восстановлении российской экономики, приоритетное развитие топливно-энергетическому комплексу отведено в связи с принятием стратегии энергосбережения. К 2020 году энергоемкость ВВП должна быть снижена не менее чем на 40 процентов по сравнению с 2007 годом. Соответствующая задача определена Указом Президента от 4 июня 2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики». Государство будет стимулировать инновационные проекты в сфере энергоэффективности для их скорейшего внедрения.

Современная бюджетная политика в Российской Федерации на современном этапе строится на достаточно оптимистичном прогнозе цен на энергоносители. Расчеты бюджетных проектировок на 2010-2012 годы основываются на прогнозе среднегодовой цены на нефть сорта «Urals» в 2010 году на уровне 55 долларов США за баррель, в 2011 году — 56 долларов США за баррель, в 2012 году — 57 долларов США за баррель (рис. 1.) [5].

Мировые цены на нефть марки Urals, долл. США за баррель

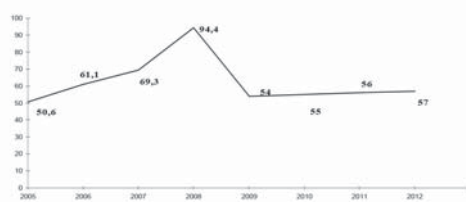


Рис. 1. Мировые цены на нефть марки Urals

Таким образом, в условиях благоприятной конъюнктуры цен на энергоносители возникает возможность возврата России к прежней траектории, то есть развития рентных преимуществ без реализации инновационного пути, так как увеличение цен на нефть вызовет увеличение прибыльности добывающих предприятий и рост бюджетных доходов.

То есть прогнозируемое увеличение цен на энергоносители повысит размер ренты, получаемой экспортерами, повысит курс рубля, что опять приведет к ситуации отсутствия возможностей и стимулов к экспорту продукции перерабатывающих отраслей. Мировой спрос на российскую готовую продукцию, знания и технологии никогда не был сопоставим со спросом на энергетические ресурсы, поэтому без поддержки государства автоматического роста спроса на них произойти не может. Это состояние вдвойне опасно для России, так как на Западе принимаются стратегии снижения зависимости от российских энергоносителей и избрание курса на энергосберегающие технологии. «К началу 2009 года цель развивать чистую энергетику и добиться повышения доли возобновляемых источников энергии поставили перед собой 73 страны» [3]. По мнению ряда ученых, вероятно формирование новой технико-экономической парадигмы, связанной с переходом от доминирования авиационных, ракетных и компьютерных технологий к био-, информационным, нанотехнологиям на фоне развития новой энергетики и экологически чистых производств [4]. Таким образом, возникает риск снижения значимости и роли Российской Федерации не только как поставщика готовой технологичной продукции, но и как энергетической державы, в случае создания недорогих альтернативных источников энергии. После выхода из кризиса мировая экономическая система может характеризоваться совершенно иной структурой товарооборота. И если экономическая политика России по-прежнему будет носить инерционный характер, построенный на основе выжидательной позиции подъема цен на ресурсы, расходовании накопленных средств Резервного фонда, это может привести к дальнейшему коллапсу российской экономической системы. Ориентация на развитие только рентного потенциала в случае снижения мирового спроса на энергоресурсы может привести к автаркическому характеру развития экономики: отставание технологий привет к росту энергопотребления и цен внутри страны, так как олигархические группы не смогут отказаться от возможности извлекать сверхприбыли.

Очевидно, что выход из кризиса заключается не в отказе от преимуществ обладания природными ресурсами, а в снижении их роли и доли в российском промышленном производстве.

Излишняя зависимость российской экономики от конъюнктуры мировых цен на нефть препятствует и развитию финансовых институтов, так как курс рубля привязан к цене на нефть. В частности, по словам экс-главы Федеральной резервной системы США Алана Гринспена, российский рубль не сможет стать в обозримом будущем даже региональной резервной валютой. По его словам, это невозможно, поскольку российская валюта слишком зависима от одного параметра — цены на нефть. Гринспен заявил, что в России «исторически неразвита инфраструктура», а экономика в целом недостаточно диверсифицирована. Даже если страна приступит к модернизации экономики, для получения рублем статуса резервной валюты потребуется как минимум 10 лет [1].

Таким образом, необходимо структурное обновление экономики, ведущее к снижению зависимости производства и финансовой системы от экспорта топливно-сырьевых продуктов. В дальнейшем необходима последовательная демонополизация и развитие конкурентной среды. Без осуществления структурной перестройки российской экономики и снижения доли сырьевых отраслей выход из экономического кризиса будет связан со снижением ее доли в мировой хозяйственной системе.

Совершенствование институциональной структуры (рыночной инфраструктуры, институтов государственного управления, судебной системы и пр.) является неотъемлемой частью экономического развития России. Однако, на наш взгляд, формирование эффективных институтов необходимо сочетать с государственным регулированием экономики в сфере перераспределения и инвестирования рентных доходов, что в условиях кризиса будет являться оптимальной стратегией для достижения цели дифференциации российской экономики и снижения роли и доли природных ресурсов в промышленном производстве. Вместе с тем, рентные доходы, накопленные государством в резервных фондах, должны быть не только источниками прямого финансирования государственных расходов, но и частично предоставляться бизнесу через воспроизводственную инфраструктуру на условиях кредитования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гринспен отказал рублю в шансах стать резервной валютой. 16.10.2009// Издание Rambler Media Group «Лента.Ру» [Электронный ресурс] Доступ: <http://www.lenta.ru/news/2009/10/16/ruble/>, свободный. Заглавие с экрана. Язык русский.
2. Гуриев С., Сонин К. Экономика «ресурсного проклятия»// Вопросы экономики. 2008 г. № 4.
3. Деньги на ветер// РБК. 2009. № 10. С. 27.
4. Институт «Центр развития» ГУ-ВШЭ. Российская экономика на фоне мирового кризиса: текущие тенденции и перспективы развития// Вопросы экономики. 2009. № 9.
5. Основные направления бюджетной политики на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов. Проект// Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] Доступ: <http://www.minfin.ru/ru/>, свободный. Язык русский. Заглавие с экрана.
6. Природная рента: яблоко раздора или благо для всех? Информационный сайт «Агентство Политических Новостей — Нижний Новгород», 2007 [Электронный ресурс] Доступ: http://www.apn-nn.ru/context_s/34750.html, свободный. Язык русский. Заглавие с экрана.
7. Рустамов Э. Принципы эволюционной модернизации переходных экономик// Вопросы экономики. 2009. № 7.
8. ВР: Статистический обзор мировой энергетики, июнь 2009 года// Вопросы экономики. 2009 г. № 9.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ФОНДОВОГО РЫНКА И ИХ ОГРАНИЧЕНИЯ

Д.С. СМЕРНОВ,

аспирант,

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

В статье рассмотрены подходы к прогнозированию рыночной динамики: их потенциал и ограничения применения на рефлексивном неравновесном фондовом рынке РФ.

Ключевые слова: прогнозирование; фундаментальный анализ; технический анализ; эффективность рынка; равновесная цена; итерированные ожидания.

Коды классификатора JEL: G12, G14, G17.

Сегодня в России сформировался фондовый рынок со сложившимся кругом участников и развитой инфраструктурой, являющийся индикатором состояния экономики страны, механизм перераспределения свободных денежных средств и привлечения инвестиций в экономику. Прогнозирование динамики рынка ценных бумаг, как исследование вариантов развития и определения возможных перспектив с учетом различных факторов, имеет важное хозяйственное значение. Операции с ценными бумагами на фондовом рынке являются весомой статьёй дохода и способом диверсифицировать свои средства для различных финансовых институтов, таких, как банки, инвестиционные фонды, страховые компании. С переходом к накопительной пенсионной системе динамика отечественного фондового рынка становится определяющей для роста пенсионных накоплений, а использование производных ценных бумаг, таких, как фьючерсы, позволяет многим предприятиям реального сектора успешно хеджировать риски. Прогнозирование, как разработка научно обоснованных суждений о возможном состоянии и будущем развитии фондового рынка, имеет значение для выработки мер государственного регулирования.

В статье рассматривается цена фондовых активов, выраженная в котировках ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке. Существуют различные временные рамки построения прогнозов: долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное прогнозирование, выражающееся в определении ориентировочных дат возможных спадов и подъемов с указанием минимальных и максимальных значений стоимости активов, прогнозировании кризисов. Прогноз выражает наиболее вероятное развитие событий, он должен быть достоверным, учитывать важнейшие факторы и отражать объективные закономерности.

Процесс построения прогнозов включает в себя определение специфики, целей, вариантов использования и выбор метода прогнозирования. Основными методами прогнозирования являются: экспертные, логическое моделирование, статистические (экстраполяция и интерполяция, индексный), нормативный, фактографический методы [2].

Суть экспертных методов состоит в организации систематического сбора мнений экспертов и их обобщения. Статистические методы прогнозирования развития рынка ценных бумаг основаны на построении фондовых индексов, расчете показателей дисперсии, вариации, ковариации, экстраполяции и интерполяции. Методы логического моделирования используются преимущественно для качественного описания развития прогнозируемого объекта и включают разработку сценариев, содержащих описание последовательности, условий решения, взаимосвязей и значимости событий, метод прогнозирования по образцу (корпоративный метод), метод аналогий. Экономико-математическое моделирование базируется на построении различных моделей или схем развития рынка ценных бумаг при заданных условиях и обстоятельствах. Прогнозирование рынка ценных бумаг с помощью трендовых моделей основано на разложении показателей, представленных временным рядом, на три компоненты: тренд, годовая (волновая) и остаточная.

Из-за разнообразия методов прогнозирования временных рядов, трендовых моделей (аддитивных, мультипликативных, смешанных), критериев выбора оптимальных показателей, возникает необходимость комбинации прогнозов, учитывающих специфику различных методов прогнозирования. Экспериментальным методом прогнозирования является машинная имитация на компьютерах, когда необходимые данные анализируют в динамике (статистический анализ), под влиянием ряда факторов (факторный анализ), во взаимодействии с другими данными (системный анализ), в определенных условиях экстремума (оптимизационный анализ). Фактографический метод прогнозирования основан на тщательном изучении публикуемых, сообщаемых в средствах массовой информации фактов, их сопоставлении и анализе. При прогнозировании динамики цен на фондовом рынке на практике наиболее широко применимы фундаментальный и технический анализ.

Фундаментальный анализ — это традиционный экономический анализ, учитывающий влияние различных факторов, влияющих на цену, таких, как динамика ВВП, процентные ставки, экономический рост, уровень инфляции и безработицы, предложение денег, торговый и платежный баланс, политические факторы, состояние отраслей экономики, показатели деятельности той или иной компании. В соответствии с принципами фундаментального анализа решающее влияние на рыночное ценообразование имеет внутренняя стоимость активов. «Традиционное определение внутренней стоимости подчеркивает роль фактов: стоимость ценных бумаг должна быть подтверждена активами, доходами, дивидендами, перспективами и свойствами управления» [1, с. 54]. Оценка внутренней стоимости — это попытка оценить акции независимо от рыночной цены, главным фактором является способность актива приносить постоянный доход, то есть внутренняя стоимость фондовых активов представляет собой экономическую стоимость компании. У ценных бумаг всегда есть центральная ценовая тенденция, которая связана с нормальным уровнем доходности и расчетом на рост доходов и дивидендов, а также степенью риска. В сущности, внутренняя стоимость представляет собой центральную (или осевую) тенденцию цены. Обычно они совпадают, когда растущая или падающая цена приближается к линии более стабильной центральной тенденции и пересекает ее. Данный процесс порождает перманентные колебания, что можно изобразить графически (см. рис. 1).

Рыночная цена всегда возвращается к своему внутреннему значению под воздействием спекуляций и арбитража. Когда способность компании получить прибыль отличается непрерывностью, появляется возможность делать надежные прогнозы, а ориентация на внутреннюю стоимость дает возможность инвесторам осуществлять долгосрочные вложения. Основным ограничением в фундаментальном анализе является разновидность закона итерированных ожиданий в применении для фондового рынка, гласящего «если я ожидаю, что некогда в будущем я буду ожидать чего-то, то я это уже знаю сейчас» [5, с. 282]. Сущность закона заключается в том, что для успешного прогнозирования необходимо знать не только существующие факторы, но и те из них, которые пока не сформированы, поскольку их появление значительно и непредсказуемо меняет всю совокупность взаимодействий в экономических процессах, а ошибка нарастает геометрически (парадокс известен как «эффект бабочки»). Та-

ким образом, основным ограничением прогнозирования с помощью фундаментального анализа становится неспособность выйти за пределы экстраполяции существующей экономической модели на будущие периоды.

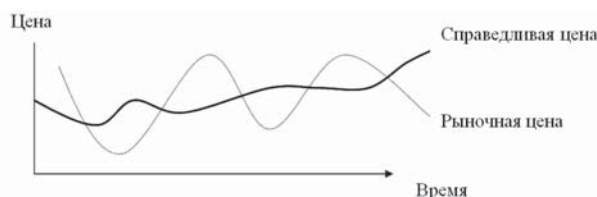


Рис. 1. Схематическое соотношение рыночной и «справедливой» цен

Технический анализ изучает динамику соотношения спроса и предложения, то есть, прежде всего, сами ценовые изменения, и основан на построении графиков, технических индикаторов, изучении показателей открытости позиций и объема торговли и предполагает, что в цене содержится вся имеющаяся на рынке информация. Однако при построении прогнозов возникает ряд проблем. Институциональные факторы не описываются статистически, а значит, невозможно построить соответствующие количественные временные ряды [3].

Учесть влияние на фондовый рынок группы макроэкономических факторов не всегда представляется возможным из-за весьма слабой, нелинейной связи фондового рынка с последними. Это объясняется наличием рефлексивности на фондовых рынках, то есть взаимосвязи между мышлением участников и ситуацией, в которой они участвуют. Усилия участников по пониманию ситуации — когнитивная или пассивная функция и воздействие их на ситуацию в реальном времени — воздействующая или активная функция, работают в противоположных направлениях. Независимая переменная одной функции является зависимой переменной другой, вместо детерминированного результата получается взаимодействие. Две указанные функции ведут не к равновесию, а к постоянным изменениям, поэтому для финансовых рынков характерны большие колебания, когда исследования факторов не выявляют причин, так как не учитывается оценка ожиданий. Участники финансовых рынков «руководствуются в своих поступках искаженным восприятием действительности, и это искаженное восприятие влияет на результаты функционирования рынка» [4, с. 59]. Сложные системы, такие как фондовый рынок, обладают тенденцией к колебаниям от одной крайности к другой, которая со временем может самоусиливаться.

Состояние подобных систем характеризуется не только динамическим неравновесием, но иногда может достигать и крайнего неравновесного состояния — точки бифуркации. В этой точке система флуктуирует, количественные изменения быстро достигают критической массы, и рынок переходит в новое качественное состояние, которое выражается в кризисе. Кроме того, при прогнозировании необходимо учитывать ошибки исходных данных, модели прогноза, согласования, стратегии, которые заключаются в расхождении данных прогноза и фактических данных. Поэтому даже применение таких сложных методов, как использование нейронных сетей, для прогнозирования динамики фондовых индексов не дает желаемых результатов.

Для того чтобы судить о конкретном опыте прогнозирования фондовых индексов, сопоставим сделанные в начале 2008 года прогнозы с реализациями прогнозируемых величин в конце года. В 2008 году в известном деловом издании — газете «Ведомости», ведущие аналитики российских компаний давали свой прогноз о том, что до конца 2008 года индекс РТС достигнет 3000 пунктов, а российский фондовый рынок, благодаря высоким ценам на нефть, является «тихой гаванью», не подверженной влиянию кризиса. Вопреки сделанным прогнозам, через три месяца российский фондовый рынок накрыло финансовое «цунами», а индекс РТС упал на 75% (см. рис. 2).

Гипотеза эффективности рынка утверждает, что вся новая информация моментально отражается в рыночных ценах, поэтому на эффективном рынке никто не может прогнозировать динамику рыночных цен, и все рыночные цены являются справедливыми для данных активов. Согласно теории случайных блужданий, изменения стоимости ценных бумаг колеблются случайным образом, то есть рынок практически непредсказуем. Данные теории могут быть подвержены критике, однако особенности отечественного фондового рынка, такие как использование инсайдерской информации, недостаток информации и манипуляции на рынке ценных бумаг, также осложняют прогнозирование цен.



Рис. 2. Динамика индекса РТС, 2001-2009 гг. [7]

ЛИТЕРАТУРА

1. Коттл С., Мюррей Р.Ф., Блок Ф.Е. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда // Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2000.
2. Куликов Е.И. Прикладной статистический анализ. М.: Горячая линия — Телеком, 2008.
3. Русинов В.Н. Финансовый рынок. Инструменты и методы прогнозирования. М.: Едиториал УРСС, 2000.
4. Сорос Дж. Рынок: рациональные оценки и заблуждения // Знание — сила. 1990. № 8.
5. Талеб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: Колибри. 2009.
6. Шеян Д. Гуторов А. Отдельные проблемы прогнозирования курсов акций с учетом периодической компоненты // Рынок ценных бумаг. 2007. № 3.
7. <http://www.finam.ru>.

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ НАЛОГОВ В МЕХАНИЗМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

С.А. МАКСИМОВ,

преподаватель,
Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,
e-mail: Maxsimov@bk.ru

Статья посвящена изучению роли налогов в механизме регулирования экономики, оценке экономической ситуации в стране и налоговой системы в условиях финансового кризиса в России. При этом дается оценка принимаемых налоговых решений в свете полноты и своевременности формирования доходов бюджетной системы.

Ключевые слова: налоги; финансовый кризис; бюджетная система.

Коды классификатора JEL: H21.

Актуальность рассматриваемого вопроса

Рассмотрение сущности налогов в условиях функционирования рыночной экономики позволяет акцентировать внимание на способности налогов выполнять следующие основные функции: фискальную, регулирующую, стабилизирующую и интегрирующую. Первая из вышеперечисленных функций является традиционной для налоговых систем на протяжении нескольких столетий развития рыночных отношений и достаточно широко освещена в теории налогообложения.

Регулирующая функция налогообложения становится объектом пристального внимания со стороны государственных деятелей и экономистов-теоретиков на рубеже XIX–XX веков. При этом регулирующая функция налогообложения активно использовалась в государственной экономической политике в течение всего прошлого столетия. Следующие одна за другой волны налоговых реформ достаточно наглядно отразили попытки государства воздействовать на эволюцию капиталистического хозяйства и все более активно направлять его развитие.

Одним из основных инструментов государственного регулирования, как известно, является налоговая политика и финансовое воздействие на частное предпринимательство [3, с. 32]. Осуществляя данную политику, государство, на наш взгляд, должно преследовать следующие главные цели:

- достижение постоянного устойчивого экономического роста;
- обеспечение стабильности цен на основные товары и услуги;
- обеспечение полной занятости трудоспособного населения;
- обеспечение определенного минимального уровня доходов населения;
- создание системы социальной защищенности граждан, в первую очередь пенсионеров, инвалидов, многодетных;
- равновесие во внешнеэкономической деятельности.

Достичь этих целей одновременно практически невозможно. Так, если начинают расти цены, то необходимо проводить меры по их ограничению и регулированию. Но ограничение цен почти наверняка приведет к замедлению экономического роста и снижению занятости.

Исторический опыт развития налогообложения наглядно демонстрирует, что на протяжении XX века роль регулирующей функции государственной налоговой политики постоянно возрастает и находит выражение во все более разнообразных формах и проявлениях [2, с. 112]. Разница лишь в степени регулирования в различных странах.

Еще большую актуальность изучение и исследование данной функции налогообложения приобретает в современных условиях развития мировой экономики — в условиях мирового финансового кризиса, когда правительствам государств приходится искать в сжатые сроки и при ограниченности финансовых ресурсов пути выхода национальной экономики из сложившейся ситуации.

Влияние современной налоговой политики в условиях мирового финансового кризиса на основные макроэкономические показатели в России

Для каждого государства всегда остается открытым вопрос: «Какие меры в области налогового стимулирования экономики способны создать предпосылки для преодоления кризисных явлений. Необходимо ли создавать стимулы для экономического роста с помощью мер налогового стимулирования (т.е. снижения налогов для всей экономики или отдельных ее секторов) либо приоритетными являются меры бюджетной поддержки, а налоговая нагрузка, являющаяся источником ресурсов для бюджетных расходов, должна оставаться неизменной?» [7].

Различные страны по-разному отвечают на этот вопрос, однако представляется, что подобный выбор в Российской Федерации уже сделан — основной «антикризисный налоговый пакет» был принят еще в конце 2008 года. В ближайшие годы антикризисные меры будут реализовываться путем осуществления бюджетной политики.

На наш взгляд, выбор данной политики является не совсем обдуманным. Так, если проанализировать основные экономические показатели за январь–апрель 2009 года, мы можем наблюдать существенный спад во всех отраслях экономики (Табл. 1 и 2).

Таблица 1

**Основные показатели развития экономики за январь-апрель 2009
(в% к соответствующему периоду предыдущего года) [6]**

Экономический показатель	2008		2009	
	апрель	январь-апрель	апрель	январь-апрель
ВВП ¹⁾		108,7		90,2
Индекс потребительских цен, за период, на конец периода	101,4	106,3	100,7	106,2
Индекс промышленного производства ²⁾	109,2	106,9	83,1	85,1
Обрабатывающие производства ³⁾	114,5	110,2	74,9	78,0
Индекс производства продукции сельского хозяйства	106,6	105,9	100,5	101,5
Инвестиции в основной капитал	125,1	124,0	83,8 ⁴⁾	84,2 ⁴⁾
Объемы работ по виду деятельности «Строительство»	121,8	126,7	83,7	81,6
Ввод в действие жилых домов	103,0	106,5	110,9	104,3
Реальные располагаемые денежные доходы населения	109,1	108,4	99,9	99,0
Реальная заработная плата	114,6	113,8	97,0 ⁵⁾	98,6 ⁵⁾
Оборот розничной торговли	114,8	116,5	94,7	97,8
Объем платных услуг населению	107,2	107,4	96,6	98,5
Экспорт товаров, млрд долл.	40,2	150,4	21,7 ¹⁾	79,6 ¹⁾
Импорт товаров, млрд долл.	25,4	85,6	14,2 ¹⁾	52,3 ¹⁾
Средняя цена за нефть Urals, долл. США/баррель	105,3	96,5	48,8	44,8

1) Оценка Минэкономразвития России.

2) Агрегированный индекс производства по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», с учетом поправки на неформальную деятельность.

3) С учетом поправки на неформальную деятельность.

4) Оценка Росстата.

5) Предварительные данные.

Наиболее сильный спад отмечен в обрабатывающих производствах: за период с начала года — на 22%. За январь-апрель текущего года инвестиции в основной капитал снизились на 15,8% по сравнению с январем-апрелем прошлого года.

Таблица 2

Среднемесечные темпы прироста основных показателей экономики (сезонность исключена)*

Экономический показатель	2008					2009				
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Год	Янв.	Февр.	Март	I кв.	Апр.
ВВП	0,4	0,3	-0,2	-1,6	-0,3	-3,2	-0,9	-0,8	-1,7	-0,4
Промышленное производство	1,0	-0,7	0,0	-4,3	-1,0	-2,4	2,3	-1,2	-0,4	-0,8
Инвестиции в основной капитал	-0,6	0,6	0,5	-2,3	-0,5	-2,9	-2,2	-1,4	-2,2	-0,7
Строительство	1,2	0,5	-1,4	-1,2	-0,2	-2,5	-2,5	-2,6	-2,5	-1,5
Реальные располагаемые денежные доходы населения	-4,6	1,8	0,5	-2,4	-1,2	-1,0	2,8	0,5	0,7	0,2
Реальная заработная плата	0,6	1,2	0,4	-1,0	0,3	-1,0	-0,8	-0,5	-0,8	-0,1
Оборот розничной торговли	0,9	1,2	0,9	-1,4	0,4	-2,0	-2,4	-1,7	-2,0	-0,5
Экспорт	3,1	2,6	-1,6	-14,1	-2,5	-16,2	-2,1	0,0	-6,1	0,7
Импорт	3,3	1,8	0,6	-7,3	-0,4	-23,9	-1,2	-3,3	-9,5	-4,7

*Оценка Минэкономразвития России.

Снижение оборота розничной торговли в январе-апреле 2009 г. к уровню соответствующего периода 2008 г. составило 2,2%, объема платных услуг населению — 1,5%, при сокращении динамики реальных располагаемых денежных доходов населения и реальной заработной платы на 1,0% и 1,4%, соответственно.

Сальдо торгового баланса, по оценке Минэкономразвития России, в январе-апреле 2009 г. составило 27,3 млрд дол. США (в январе-апреле 2008 г. — 64,8 млрд дол. в США).

В апреле 2009 г. сохранилась тенденция спада российской экономики. За январь–апрель 2009 г. снижение составило 9,8% к соответствующему периоду предыдущего года. Спад продолжился в промышленном производстве, инвестициях, строительстве, торговле, также сказалось сокращение внешнего спроса.

Естественно, снижение основных макроэкономических показателей не могло не сказаться на собираемости налогов. Падение цен на нефть, снижение оборотов розничной торговли, спад в промышленности, строительстве привело к уменьшению налогооблагаемой базы, что безусловно повлекло за собой падение поступлений в бюджет по основным федеральным налогам.

Так, дефицит федерального бюджета на кассовой основе в январе-апреле текущего года составил, по предварительным данным Минфина России, 369,8 млрд рублей, или 3,3% ВВП. При этом доходы бюджета составили 2221,2 млрд рублей, или 19,8% ВВП, что на 26,6% ниже уровня января-апреля прошлого года, а расходы бюджета (на кассовой основе) — 2591,1 млрд рублей, или 23,1% ВВП, что на 37,4% выше уровня января-апреля прошлого года.

При этом прогнозные значения относительно потери бюджета в собираемости налогов (по тем направлениям, по которым возможно произвести оценку) могут быть следующие (Табл. 3) [11, 9, 10]. Как можно видеть, при прогнозной оценке федеральный бюджет не доберет порядка 560 млрд рублей. И опять же оговоримся, это данные, по которым удалось провести оценку.

Таблица 3

Прогнозируемые потери федерального бюджета от принятых налоговых реформ [5]

Налоговые преобразования	Потери федерального бюджета (млрд руб.)
Увеличение предельного размера дохода с 20000 рублей до 40000 рублей, при котором налогоплательщики имеют право на получение стандартного налогового вычета в размере 400 рублей	8,6
Увеличение стандартного налогового вычета на каждого ребенка с 600 рублей до 800 рублей без ограничения суммы дохода, при котором налогоплательщики вправе воспользоваться данным налоговым вычетом	32,2
По налогу на прибыль организаций в результате увеличения размера взносов по договорам добровольного личного страхования, предусматривающим оплату страховщиками медицинских расходов застрахованных работников, с 3 до 6 процентов от суммы расходов на оплату труда	4,0
В случае отмены нулевой ставки НДС в отношении технологических потерь при добыче нефти: потеря в размере 2,63 млн тонн в 2009 г. 2,68 млн тонн в 2010 году	6,5 6,7
Снижение ставки по налогу на прибыль с 24 до 20%	400
В случае повышения необлагаемой минимальной цены на нефть, применяемой при расчете коэффициента Кц, установленного пунктом 3 статьи 342 НК РФ, с 9 до 15 долларов США	98,9

Основные направления налогового регулирования в современных условиях развития экономики

Итак, подводя итог всему вышесказанному, можно с полной уверенностью констатировать, что регулирование налогообложения в современных условиях развития экономики стало неотъемлемой частью налоговой политики государства, и роль регулирования в последующие годы будет только возрастать. Поэтому изучение и теоретическое обоснование данной функции в системе тоже является, на наш взгляд, неоспоримым.

Кроме того, о практической значимости исследований в данном направлении говорит и то, какой курс развития выбрало российское государство на ближайшие несколько лет. И то, что в ближайшие годы антикризисные меры будут реализовываться путем осуществления бюджетной политики [7], игнорируя налоговые инструменты регулирования экономики, считается не совсем целесообразным. При этом ниже приведем ключевые направления в области налогообложения, которые позволили бы, с одной стороны, повысить доходную часть бюджета, с другой — стимулировать рост экономики и совокупный спрос населения:

1. В данных экономических условиях необходимо отказаться от «плоской» ставки подоходного налогообложения и перейти к прогрессивному подоходному налогообложению, что позволит переложить существенную тяжесть налогов на имущие слои общества и использовать финансовую мощь государства для форсирования инвестиций и решения наиболее острых социальных вопросов.
2. Восстановить применяемую ставку по налогу на прибыль при осуществлении разнообразных поощрительных отраслевых налоговых льгот, а также применении политики ускоренной амортизации, что способствовало бы накоплению капитала и расширению производства в приоритетных отраслях.
3. Ключевым моментом предлагается снижение косвенного налогообложения, в особенности в части НДС (предлагается снижение до 10%), что позволит стимулировать и инвестиционную активность производителей, и потребительский спрос.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гварлиани Т.Е. О роли налоговой системы и ее влиянии на экономический кризис / Приоритеты и пути развития финансов, налогообложения и бухгалтерского учета: Материалы межвузовской научно-практ. конференции г. Сочи. Сочи: РИО СГУТиКД, 2008. С. 79–83.
2. Гварлиани Т.Е., Максимов С.А., Готаидзе Д.Н. История налогообложения и таможенной политики. Сочи: РИО СГУТиКД, 2007.
3. Держберг Р.Л. Международное налогообложение. М.: ЮНИТИ Будапешт: COLPI, 1997.
4. Мещерякова О. Налоговые системы развитых стран мира. Справочник. — М.: Фонд «Правовая культура», 1995.
5. Официальный сайт Минфина РФ www.minfin.ru.
6. Официальный сайт Минэкономразвития РФ www.economy.gov.ru.

7. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов (Одобрено Правительством Российской Федерации 25 мая 2009 г.).
8. *Познер Я.А., Зайцева В.* Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс. М.: Наука, 1998.
9. Федеральный закон от 22.07.2008 г. № 142-ФЗ «О внесении изменений в главу 22 части второй НК РФ».
10. Федеральный закон от 22.07.2008 г. № 158-ФЗ «О внесении изменений в главы 21, 23, 24, 25 и 26 части второй НК РФ и некоторые другие акты законодательства РФ о налогах и сборах».
11. Федеральный закон от 04.12.2008 г. № 251-ФЗ «О внесении изменений в ст. 154 и 164 части второй НК РФ».

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ТРАНСПОРТНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Л.Ю. АНДРЕЕВА,

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС),
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2;

С.А. ЛУШКИН,

кандидат экономических наук, докторант,
Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС),
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2

В статье рассматриваются особенности развития инвестиционных проектов крупных транспортных корпораций в современных условиях, новые инструменты и технологии формирования их конкурентных преимуществ на основе концессионных договоров, а также технологического и организационного взаимодействия с контрагентами.

Ключевые слова: опережающий маркетинг, транспортные корпорации, маркетинговые инструменты, концессионные контракты, технологическое взаимодействие, модернизация, инвестиционные контракты.

Коды классификатора JEL: M31, L92.

Исследуя основные направления формирования концепции опережающего маркетинга, можно говорить о том, что они базируются на развитой организационной культуре компании и входят в систему инструментов стратегического управления корпораций. В условиях кризиса маркетинговая работа становится важнейшей функцией управления, направленной на обеспечение инструментов реализации антикризисных стратегий и устойчивости бизнеса. Вследствие наличия инновационно ориентированных производств, транснациональным корпорациям развитых стран (Германии, Японии и Франции) удалось выйти из рецессии уже в конце II квартала 2009 г. Экономика этих стран продемонстрировала устойчивый внутренний спрос, который обеспечил конкурентоспособность национальных компаний [2, с. 2].

От успеха на рынке в решающей мере зависят финансовые результаты и экономическая устойчивость субъекта хозяйствования.

В современных условиях опережающий маркетинг дает возможность субъекту хозяйствования закрепиться на новых рынках, обеспечить развитие новых сегментов, сформировать клиентские группы, выделить основных постоянных потребителей. Эти направления маркетинга особенно важны для крупных корпораций, реализующих инновационно-инвестиционную и социально ориентированные концепции развития, что позволяет выделить маркетинг как важнейшую функцию по обеспечению антикризисной стратегии развития крупных корпораций. В антикризисной стратегии развития крупных компаний существенное место в общих издержках производства стали занимать расходы, связанные не только с продвижением товаров и услуг на рынок, но и с поддержанием его конкурентоспособности.

Поскольку риск невостребованности услуг и произведенной продукции остается основным риском деятельности крупных корпораций в условиях высокой неопределенности экономики, опережающий маркетинг становится приоритетной основной функцией, которая формирует требования к организации производства, определению допустимого уровня издержек производства и минимального уровня рентабельности отдельных видов продукции и авансированного капитала. Вместе с тем, в условиях необходимости сокращения затрат у многих компаний нет реальной возможности разработать собственные методики маркетингового анализа, поэтому они стремятся привлечь для этой работы специализированные организации и иногда отдают эту часть бизнес-процесса на аутсорсинг.

Основной целью развития современных российских корпораций в условиях системного экономического кризиса является разработка инновационно-инвестиционной концепции развития, ориентированной на клиента. Маркетинг, согласно его широкому пониманию, представляет собой социально-управленческий процесс, посредством которого экономические агенты, индивидуумы и группы людей обеспечивают реализацию своих потребностей и интересов путем создания продуктов (оказания услуг) и их обмена.

Под инструментами и технологиями опережающего маркетинга следует понимать изучение современных процессов, явлений, тенденций, а также разработку новых стратегий, обеспечивающих реализацию концепции инновационно-инвестиционного развития. Такое понимание задач опережающего маркетинга крупных компаний имеет ряд важных следствий.

Во-первых, маркетинговые концепции инновационно-инвестиционной стратегии развития должны быть основаны на соответствующей методологии, обеспечивающей быстрое принятие эффективных управленческих решений, направленных на реализацию конкурентных преимуществ компании.

Во-вторых, современные компании, применяющие результаты маркетинговых исследований, изначально должны принимать во внимание их некоторую поверхностность, несистематичность и даже противоречивость, связанные с высокой степенью неопределенности экономики, с увеличением риска снижения экономической активности, платежеспособности экономических агентов, с «провалами рынка» и «провалами государства», следовательно, осознавать необходимость формирования нового институционального механизма реализации маркетинговых коммуникаций.

«Концепция маркетинга формирует инструменты регулирования стратегии развития компании, четко определяя направление деятельности, — отмечают Р. Каплан и Д. Нортон, — концепция помогает понять, каким

образом работники должны участвовать в реализации стратегии. «Кроме того, концепция запускает движение организации — от стабильности миссии и ключевых ценностей к динамике стратегии — следующей ступени континуума» [5, с. 11].

На корпоративном уровне топ-менеджеры координируют деятельность бизнес-единиц компании на основе информационного управления. Решения о сфере деятельности организации и распределении ресурсов между ее подразделениями или видами деятельности являются центральным вопросом корпоративной стратегии. Инструменты поддержки конкурентных преимуществ сосредоточиваются на привлечении наиболее ликвидных ресурсов компаний (человеческих, инвестиционных, организационных, проектировании эффективных организационных структур и процессов).

Главное в бизнес-стратегии — это задача достижения устойчивого конкурентного преимущества за счет эффективного менеджмента ресурсов, инновационно-инвестиционного развития и маркетинговой стратегии, направленная на эффективную координацию и распределение рыночных ресурсов и видов деятельности, чтобы реализовать цели и задачи компании на определенном товарном рынке. Следовательно, ключевой вопрос маркетинговой стратегии, касающийся масштаба, — это точное указание целевых рынков для конкретного товара или товарной линии.

На следующем этапе компания стремится к достижению конкурентного преимущества и синергетического эффекта на основе правильно сбалансированной программы маркетинга-микс, направленной на удовлетворение потребностей потенциальных покупателей на этом целевом рынке. Сущность стратегического планирования на всех уровнях — это определение возможностей, которые надо использовать на основе концепции маркетинга, определяющей, что планирование и координация всей деятельности компании вокруг основной цели удовлетворения потребностей покупателей является самым эффективным средством достижения и сохранения конкурентного преимущества и выполнения задач компании с течением времени.

Компании, ориентированные на клиента, внедряют в свою деятельность организационные процедуры и структуры с целью повышения гибкости и адаптивности процесса принятия решений, включая использование более подробной системы сканирования внешней среды, информационных систем, работающих в режиме реального времени; поиск частой обратной связи и координацию планов с ключевыми покупателями и основными поставщиками; децентрализацию стратегических решений; стимулирование предпринимательского мышления среди менеджеров и персонала более низких уровней и использование репутационного менеджмента, чтобы инициировать стратегические действия вне формального процесса планирования.

Например, конкурентоспособность крупных государственных корпораций формируется не только на основе инновационных и финансовых решений, но и предполагает высокий уровень управленческого маркетинга, репутационного менеджмента и кадровой политики. С переходом деятельности ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») на рыночные отношения, корпорация стала уделять особое внимание управлению репутационными рисками, привлечению, развитию и сохранению собственных кадров.

Корпорация ОАО «РЖД» службу управления персоналом развивает на основе концепции опережающего маркетинга, так как с формированием конкурентного рынка и утверждением стратегических программ развития требования к этой структуре постоянно возрастают. Менеджмент ОАО «РЖД» столкнулся с проблемой управления персоналом, когда возникла необходимость в разработке и внедрении комплексной системы управления, включающей все фазы жизни работника в компании: от набора, адаптации, обучения, развития, мотивации, корпоративной вовлеченности и социальных гарантий.

Основная задача маркетингового управления персоналом — своевременная выработка обоснованных решений, определяющих требования к кадровому составу (в частности, какие человеческие ресурсы и в каком количестве необходимы для достижения поставленных целей) на каждом конкретном интервале времени. Иными словами, управление персоналом должно изменять состояние самого персонала (его качество и количество) таким образом, чтобы он адекватно соответствовал возложенным на него функциям.

Изменение стратегии развития компании должно влиять и на специфику деятельности кадровых работников. Во многом это определяется отношением руководства компании к рассматриваемой проблеме. По отношению, которое наблюдается сегодня у руководства предприятия к проблеме управления персоналом, можно судить о возможностях роста компании и его близости к рыночному стилю управления в целом.

В вопросах управления кадровым ростом рыночный стиль управления персоналом проявляется в том, что планирование карьеры организовано в виде системы, работающей на основе критериев и правил, известных каждому сотруднику компании, а планирование обучения связано со стратегическими планами предприятия.

Стратегия развития железнодорожного транспорта определяет, что до 2030 г. железнодорожная отрасль получит инвестиции в размере 14 трлн рублей.

Правительство одобрило проект «Стратегии развития железнодорожного транспорта до 2030 г.», к этому сроку предполагается ввести более 20 тыс. км новых железнодорожных линий, увеличить протяженность линий, обеспечивающих движение пассажирских поездов со скоростью до 350 км/ч, до 1,5 тыс. км, закупить более 23 тыс. локомотивов, 900 тыс. грузовых и около 29,5 тыс. пассажирских вагонов [3].

В процессе доработки проекта стратегии были уточнены источники господдержки отрасли, в частности, из нее был исключен тезис о бюджетном финансировании, а основным источником финансирования развития железных дорог станет инвестиционная составляющая в тарифе на грузовые железнодорожные перевозки.

Согласно стратегии развития, инвестиции планируется распределить следующим образом: 40% — строительство новых железнодорожных линий, 31% — развитие существующих объектов инфраструктуры и 29% — обновление подвижного состава. Дополнительная индексация тарифов на грузовые железнодорожные перевозки, предусматриваемая инвестиционную составляющую, составит: в 2009 г. — до 1,5%, в 2010 г. — до 4%, в 2011 г. — 4% [1].

Для формирования инструментов привлечения инвестиций ОАО «РЖД» назначило ряд банков (Транскредитбанк, ИК «Тройка Диалог», ВТБ и Газпромбанк) организаторами пяти выпусков облигаций общим объемом 80 млрд рублей. Федеральная служба по финансовым рынкам зарегистрировала эти выпуски облигаций ОАО «РЖД» в середине июня 2008 г. Компания намерена разместить облигации восьмой серии объемом 20 млрд рублей сроком обращения 3 года, девятой и десятой — по 15 млрд рублей и сроками обращения 5 лет, одиннадцатой — 15 млрд рублей, срок — 7 лет, двенадцатой — 15 млрд рублей, срок обращения — 10 лет [6].

Стратегический маркетинг, как основа планирования деятельности корпорации, включает блок целей развития и действий по их исполнению, различных по срокам (долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных), которые направлены на реализацию стратегической задачи по формированию эффективной модели взаимодействия с государством и иностранными партнерами.

В российской хозяйственной практике транспортных корпораций используются все формы частно-государственного партнерства (ЧГП), кроме концессий, однако концессии — это наиболее перспективная и комплексная форма партнерства. Во-первых, концессии, в отличие от контрактных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий и контрактов на выполнение работ. В-третьих, у государства в рамках как концессионного договора, так и законодательных норм остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов. В-четвертых, государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

Главным ограничением развития концессионных контрактных отношений с иностранными компаниями является отсутствие в России концепции управления государственной собственностью, не подлежащей приватизации, что становится объективным препятствием на пути концессий и других форм ЧГП (СРП, инвестиционные договоры). Государство должно посредством законодательства четко очертить границу своей ответственности перед обществом за имеющуюся у него собственность и определить на уровне федерального законодательства круг объектов, не подлежащих приватизации. Государство должно создавать благоприятные условия и само более активно участвовать в венчурных инновационных фондах. Вместе с тем, некоторыми исследователями высказываются опасения, что государственная поддержка вместо стимулов к развитию может порождать «поиск ренты» [4].

Действительно, опыт развивающихся стран в 1970–1980-е гг. наглядно продемонстрировал, что в условиях несовершенства рыночных и общественных институтов адресная государственная поддержка зачастую приводила к выбору неэффективных проектов. Правовой вакуум в этом вопросе только способствует рентоориентированному поведению, затрудняет ЧГП и приводит к появлению частной монополии на месте государственной монополии с вытекающими из этого негативными последствиями для государства, общества и бизнеса.

В результате реализации таких контрактов пользователь превращается в полноценного клиента, который точно знает, за что платит деньги. Частный оператор получает увеличение оборота за счет оптимизации производства и повышения эффективности на условиях долгосрочного договора.

Можно выделить три необходимых условия для сотрудничества общественного и частного секторов: стабильное законодательство, позволяющее планировать инвестиционные проекты на длительный срок; возможность увеличения прибыли при условии соблюдения интересов всех сторон; открытость и искреннее желание сотрудничать. Россия институционально готова к реализации совместных проектов бизнеса и государства: с 2005 г. начал действовать закон № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Закон делает возможным участие частного сектора в инфраструктурных проектах, поскольку закрепляет принцип концессии предоставления частному инвестору в пользование и владение объектов государственной (муниципальной) инфраструктуры для их реконструкции и эксплуатации.

К безусловным плюсам закона можно отнести, например, норму, по которой концессионное соглашение может быть расторгнуто по инициативе одной из сторон только на основании решения суда. Среди минусов можно выделить отсутствие законодательно закреплённого права концессионера на получение от государства компенсации в случае одностороннего расторжения концессионного соглашения органом власти на этапе, когда значительные средства уже вложены, но еще не окупились.

Введение в практику концессионного механизма дает толчок большому числу важнейших реформ и проектов на транспорте, где требуется привлечь частные инвестиции в государственную собственность, которую нельзя приватизировать (взлетно-посадочные полосы аэропортов, фарватеры, причальные стенки морских и речных портов, автомобильные и железные дороги, стратегически важные энергосети) и т.д. Без привлечения частных средств и частных управляющих компаний модернизировать подобные объекты не получится. У государства нет ни достаточных финансовых ресурсов, ни инструментов, позволяющих обеспечить эффективное управление ими. В то же время существовавшие до сих пор механизмы частно-государственного партнерства не позволяли реализовать проекты модернизации таких объектов. Главное препятствие состояло в том, что ни один из механизмов не гарантировал частному инвестору возврат его средств, вложенных в государственную собственность.

Концессионный механизм такую гарантию обеспечивает и страхует инвестора и от других проблем, связанных с инвестированием в госсобственность. Благодаря этим своим достоинствам концессии широко распространены в мире в качестве основного механизма частно-государственного партнерства. Наибольшее значение этот механизм имеет для инфраструктурных проектов. Для России с ее чрезвычайно обширной инфраструктурой концессионный механизм особенно востребован для развития инвестиционных программ, например, в транспортной отрасли.

Для развития институционального механизма концессионных соглашений государству следует, во-первых, гарантированно обеспечивать развитие транспортной инфраструктуры, ведь если все права на нее будут переданы частному владельцу, не существует никаких гарантий, что она будет поддерживаться в надлежащем состоянии в ситуации, когда эксплуатация инфраструктурного объекта окажется убыточным проектом. Необходимы действенные рычаги воздействия на эксплуатанта этой инфраструктуры для того, чтобы он ее развивал так, как это отвечает интересам государства.

Если инфраструктура является объектом только частного владения, то это выступает серьезным инструментом конкурентной борьбы и создания монополий. Государство не должно допускать исключения какой-то части потребителей из пользования инфраструктурой. Например, вопрос о превращении дороги в платную должен рассматриваться только тогда, когда существует альтернативная бесплатная дорога. Вопрос инфраструктуры в этом смысле — ключевой вопрос для развития всех остальных бизнесов. Кто владеет инфраструктурой, тот обладает существенными конкурентными преимуществами.

Институциональный механизм реализации концессионных схем предполагает, что концессионер выступает инициатором процесса, бизнес которого заключается в управлении всей деятельностью, выстраивании схемы взаимодействия участников и привлечении ресурсов для ее реализации. Принимая участие в концессионных проектах, бизнес заинтересован в получении коммерческого дохода от таких проектов. В связи с тем, что они довольно длительны, существуют большие риски на длинном временном горизонте.

Это является барьером для участия в концессионных проектах транснациональных корпораций. Государство в рамках концессионных соглашений фактически берет на себя часть рисков, предоставляя те или иные гарантии или условия своего участия в реализации этих проектов. В результате взаимодействия государственных и иностранных компаний интерес иностранного капитала может более полно реализовываться, поскольку он получает возможность зарабатывать деньги, уменьшая риски, что сводится к тому, что возникают общественные блага, которые вряд ли могли быть созданы только за счет государственного финансирования.

Эффективность использования инвестиционных ресурсов в тех случаях, когда к управлению проектами реально привлекается бизнес, оказывается выше, чем в случае чисто государственного управления такими проектами и такими ресурсами. Для государства первичным является не финансовая выгода, а выгода содержательная, социальная, политическая, когда, вкладывая определенные ресурсы в реализацию таких проектов и предоставляя те или иные возможности и гарантии для бизнеса, государство обеспечивает общественные услуги для граждан и для того же бизнеса, для развития экономики.

По истечении концессионного договора оптимальным является сохранение механизмов управления подобными объектами на контрактной основе частными компаниями. Концессия предполагает, как правило, достаточно существующие инвестиции в развитие этого объекта. Далее объем инвестиций будет меньше, более значимой станет управленческая компонента, но в любом случае эффективность управления такими объектами со стороны частного сектора будет выше, чем со стороны государственных чиновников.

Собственность может быть государственная, но управление целесообразно сохранять в руках частных компаний, которые могут выбираться на конкурсной основе и при этом могут учитываться результаты их деятельности на других подобных объектах, а также результаты управления этими объектами с их стороны в предшествующий период.

Закон о концессионных соглашениях предоставил возможность развивать, модернизировать, строить, создавать те объекты инфраструктуры, которые по тем или иным причинам должны находиться в федеральной собственности даже после создания реконструкции. Эти объекты могут извлекать доход, что означает, что они могут носить инвестиционный характер.

В рамках транспортных проектов для Олимпиады 2014 г. запланирована новая 50-километровая трасса между Адлером и Красной Поляной, которая вызвала долгие споры как в руководстве ОАО «РЖД», так и среди крупнейших сочинских подрядчиков. Дело в том, что еще недавно на этом отрезке планировалось построить легкое метро. Главным камнем преткновения в вопросе выбора между метро и магистралью является необходимость строительства тоннелей. Определяющий момент в этом — максимально допустимый уровень наклона трассы. Легкое метро может преодолеть уклон в 40%, а железнодорожный состав — только в 20%.

Для рентабельного использования метро регион малонаселен, и такой проект является практически не окупаемым, поэтому было принято решение о строительстве сложной совмещенной (автомобильной и железной) дороги, которая от побережья через горы должна доставлять пассажиров сразу на склоны горного курорта, где развернется проведение большинства соревнований в рамках Олимпиады. Проект, включающий семь тоннелей, является интересным и сложным даже для транснациональной корпорации «Сименс».

В инфраструктурный проект включены автомобильная и железнодорожная линии, которые пройдут по различным трассам, но в одном техническом коридоре. В настоящее время идет проработка инвестиционного проекта, которая включает возведение двухъярусной магистрали, где по верхнему пути будут двигаться автомобили, а по нижнему — поезда. На некоторых участках транспортные магистрали будут сходиться, на других — идти параллельно. Оценочная стоимость проекта составляет порядка 260 млрд руб.

Более дорогой, но при этом, несомненно, самой современной стала предложенная корпорацией «Бомбардир» (Bombardier) платформа «Spacium 3.06», которая на предварительном тендере стала победителем. Spacium в переводе на русский язык значит «простор», а 3.06 — цифры, соответствующие ширине кузовов вагонов (3060 мм) в метрах. Концевые вагоны поездов имеют длину 16 530 мм, промежуточные — 13 240 мм.

Уменьшение длины вагонов (в семивагонных поездах средний промежуточный вагон имеет длину даже 8300 мм) позволило существенно увеличить их ширину (по габаритному критерию проходимости кривых малого радиуса), что дало возможность расставить в пассажирских салонах кресла шириной 490 мм с подлокотниками и подголовниками по необычной для железных дорог Западной Европы схеме «3+2» и, соответственно, добавить дополнительные места для сидения. В то же время сохранена достаточная ширина центрального прохода между боковыми группами кресел (550 мм).

Основа этого вместительного и комфортабельного поезда может придать исключительный образ Олимпийским играм в Сочи, новый электропоезд получился значительно просторнее обычных, с окнами от пола до потолка и рядами сидений, прикрепленных к стене. Отметим, что технические особенности поезда очень высокие: климат-контроль, пол с подогревом, необычно широкие двери (1,95 м), позволяющие одновременно запустить в вагон большое количество пассажиров. Кроме того, в составе будут работать цифровые табло на потолке, а в стены вмонтируют экраны.

Для усиления эстетического восприятия диодные лампочки в поезде меняют цвет. Поезд способен развивать скорость до 140 км/час, что соответствует требованиям заказчика в России. Транснациональная корпорация имеет опыт участия в поставке поездов для Олимпийских игр в различных странах, обеспечив поставку техники для Олимпийских игр в Пекине и для чемпионата мира по футболу в ЮАР. Взаимодействие с компанией «Бомбардир» на основе ее платформы Spacium представляет интерес для российских заказчиков по нескольким причинам.

Во-первых, данный подвижной состав впоследствии сможет быть пригоден к использованию не только в ходе Олимпийских игр зимой 2014-го, но и в дальнейшем на всей магистрали южного региона. Превращение Сочи в горнолыжный курорт станет гарантией того, что данные поезда будут эксплуатироваться в течение всего года. Во-вторых, следует учитывать, что с точки зрения планирования и страхования рисков менеджмент транспортной компании вряд ли станет опираться на портфель заказов в отношении только одной компании. В этом случае, учитывая, что концерн «Сименс» уже имеет сформированный контракт на поставку скоростных поездов, а французский концерн «Алстом» (Alstom) — договор о совместном предприятии по выпуску двухэтажных вагонов, оправданная стратегия диверсификации внешних поставок и минимизации рисков может привести к размещению нового контракта на мощностях компании «Бомбардир» (Bombardier).

Реализация программы подготовки Олимпийских игр 2014 г. в Сочи является вопросом престижа, поэтому при выборе поставщика подвижного состава эксперты руководствовались и степенью инноваций и новизны предложений иностранных компаний, и стоимостью контракта.

В середине 2009 г. ОАО «РЖД» и «Сименс» подписали протокол о намерениях по поставке и обслуживанию пригородных поездов, которые будут работать во время сочинской Олимпиады на направлении Адлер — Красная Поляна, в которой речь идет о 38 составах.

ОАО «РЖД», компания «Сименс» и Тверской вагоностроительный завод подписали договор о кооперации по производству спальных вагонов габарита R1C по германской технологии. Стоимость технологий — 320 млн евро, цена одного вагона — около 2,8 млн евро. Помимо компании «Сименс» в конкурсе РЖД участвовала компания «Бомбардир», которую эксперты называли фаворитом, но концерн «Сименс» предложил значительно отличающуюся в сторону уменьшения сумму.

Реализация стратегии опережающего маркетинга привела к тому, что в Сочи будут поставлены поезда компании «Сименс» Desiro — пригородные электропоезда, развивающие скорость до 140–160 км/ч, РЖД остановила выбор на этой компании благодаря поставке высокоскоростного поезда «Сапсан» (Siemens Velaro), который в этом году совершил первую демонстрационную поездку с пассажирами по маршруту Москва — Санкт-Петербург. Поезд пришлось совместными усилиями специалистов двух стран адаптировать к российским техническим условиям.

Вместе с тем, созданная инновационная группа сможет готовить и будущие олимпийские поезда, в то время как в случае выбора другого поставщика ее пришлось бы создавать с нуля. Взаимодействие ОАО «РЖД» и «Сименс», таким образом, формируется на основе инновационно-инвестиционных и маркетинговых технологий.

Маркетинговая служба компании «Сименс» активно продвигает на российском рынке услугу «Управляемые системы хранения». Также компания будет брать на себя управление и обслуживание инфраструктуры заказчиков, определяя возможности передачи технологии или аутсорсинг, или проводя консультации для компаний для достижения оптимизации. В рамках расширения маркетинговых возможностей компания подготовила проекты управляемых сервисов. Например, компания управляет структурой системы хранения данных SAP (крупнейший производитель ERP-систем) во всем мире.

Таким образом, функции опережающего маркетинга определяются целями и задачами инновационно-инвестиционной стратегии компании, среди которых можно выделить: достижение максимальной потребительской удовлетворенности; заботу о сохранении и улучшении экологии; социальные инвестиции; сохранение и расширение своей доли рынка; укрепление конкурентных позиций; обеспечение финансовой устойчивости и гарантированной прибыли в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитический обзор Интерфакс, 2008 от 20 июня. <http://www.gudok.ru/index.php/news/15475>
2. Аткинс Р. Зеркало моделей экономического развития/Ведомости. 2009. № 189 (2459) от 7 октября. <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2009/10/07/215620>
3. Гаврилюк Е. На дорогах не экономят РБК daily 18 июня. <http://rbcdaily.ru/2008/06/18/industry/352998>
4. Дробышевская Л.Н. Новаторство и риск в условиях Постмодерна//Постмодерновые реалии России — М.; Волгоград, 2007. С.211-212.
5. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. С.11.
6. Облигации РЖД Интерфакс, 2008 от 20 июня. <http://www.gudok.ru/index.php/news/15475>

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ИНДИКАЦИЯ ПРИРОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО УЩЕРБА ВСЛЕДСТВИЕ МЕЛИОРАЦИИ ЗЕМЕЛЬ СТОЧНЫМИ ВОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.Ю. АНОПЧЕНКО,

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

Р.В. РЕВУНОВ,

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

В статье рассмотрены основные способы исчисления эколого-экономического ущерба вследствие деструктивной водохозяйственной практики на микроэкономическом уровне.

Ключевые слова: орошение; технологии очистки воды; урожайность; загрязнение.

Коды классификатора JEL: C01, Q15.

Качество воды, используемой хозяйствующими субъектами агропромышленного комплекса при орошении, является одним из важнейших факторов прироста урожайности возделываемых культур. Принимая во внимание данный факт, необходимо определить эколого-экономические аспекты воздействия оросительной воды, поставляемой ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов», на урожайность ряда субъектов АПК Октябрьского района Ростовской области.

Аргументом, подтверждающим актуальность данного исследования, является тот факт, что ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» является безальтернативным поставщиком как питьевой воды для жителей мкр. Хотунок, Молодежный, Октябрьский г. Новочеркаска, так и оросительной воды для некоторых предприятий-сельхозтоваропроизводителей Октябрьского района Ростовской области. Хозяйствующие субъекты АПК Октябрьского района, использующие оросительную воду ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов», специализируются на выращивании овощных, кормовых и зерновых культур. Орошение применяется при возделывании огурцов, томатов, кукурузы на зерно, люцерны обыкновенной.

Необходимость использования оросительной воды для полива данных культур объясняется тем, что в летний период в Октябрьском районе наблюдается дефицит почвенного увлажнения. Таким образом, орошение является единственным способом обеспечения потребностей растений во влаге в засушливый период. Кроме того, указанные культуры, а в особенности огурцы, томаты и кукуруза на зерно, отличаются сравнительно высоким влагопотреблением. Данное обстоятельство обуславливает высокие требования к качеству используемой оросительной воды. Основным реагентом, применяемым на Новочеркасском заводе синтетических продуктов для очистки воды, является хлор. Использование данного химического вещества обуславливается, во-первых, его низкой стоимостью по сравнению с другими, во-вторых — адаптированностью технологического процесса к данному реактиву.

В то же время, применяемый в настоящее время метод обеззараживания воды хлором обладает целым рядом негативных характеристик. К их числу можно отнести раздражающее действие на слизистую оболочку глаза человека, активное аллергенное действие, риск массового отравления населения при значительном превышении ПДК. При обеззараживании воды хлором образуются галогеноформные органические соединения, которые являются опасными для здоровья человека и способствуют нарушению естественных биологических процессов растений.

Бактерицидные свойства хлора не вызывают сомнений, однако срок действия его невелик. По истечении нескольких десятков минут свободный хлор полностью вступает в реакции и связывается в химические соединения. Такая высокая способность к реакции имеет существенный недостаток. Хлор не только быстро воздействует на микроорганизмы, но и активно вступает в реакции хлорирования с имеющимися в воде органическими соединениями. В результате образуются хлорсодержащие органические вещества, некоторые из которых обладают токсичными свойствами.

Образование таких опасных веществ, обладающих канцерогенными свойствами, как полихлорированный дибензодиоксин и дибензофуран, происходит при хлорировании воды. При исследовании подаваемой сельскохозяйственным потребителям оросительной воды было установлено наличие в ней следующих концентраций хлорсодержащих веществ (мг/л): дихлорметан 3,8–75,0 (7,5); хлороформ 0,02–0,3 (0,2); тетрахлорметан 0,002–0,02 (0,006); бромдихлорметан 0,003–0,036 (0,03); дибромхлорметан 0,006–0,045 (0,03); тетрахлорэтилен 0,005–0,1 (0,02); бромформ 0,03–0,25 (0,1); тетрахлорэтан — 0,05–1 (0,2) мг/л. В скобках дана предельно допустимая концентрация хлорсодержащих химических веществ в воде.

Таким образом, в некоторых образцах проб оросительной воды обнаружено превышение содержания хлорсодержащих веществ в несколько раз выше нормы. В таблице 1 представлены основные параметры применяемой в ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» технологии очистки воды методом хлорирования.

Анализ информации, представленной в таблице 1, позволяет сделать вывод о том, что применяемая в настоящее время на НЗСП технология первичной очистки воды методом хлорирования имеет ярко выраженный природодестабилизирующий характер. В частности, в оросительной воде, поставляемой сельскохозяйственным потребителям, содержатся не только повышенные концентрации хлорсодержащих веществ, но и такой опасный загрязнитель, как тяжелые металлы. Резкое снижение концентрации кислорода «омертвляет» воду, ухудшает ее усвояемость растениями, что негативно сказывается на вегетационных процессах.

Исходя из этого, возникает необходимость определения степени сокращения урожайности, возникающей вследствие использования оросительной воды ненормативного качества.

Таблица 1

Характеристика основных природохозяйственных параметров применяемой на НЗСП технологии первичной очистки воды (хлорирование)¹

Природохозяйственный параметр	Значение характеризующего показателя
Концентрация свободного остаточного реагента в очищенной воде	Не менее 0,5 мг/л
РН	До 8
Мутность	До 2 мг/л
Время контакта	не менее 30 минут
Уничтожение E.coli	99 %
Уничтожение вирусов	70 %
Уничтожение спор, цист и ооцист, паразитирующих простейших	0%
Комплексный показатель токсичности и мутагенной активности	Увеличение в 3 раза
Органика	Образование диоксинов, тригалометанов, хлораминов и т.п.
Растворенный кислород	Уменьшение на порядок.
Ионы металлов: Fe, Mn, Al, Pb, Hg и т.п.	Сохраняются

Правильный выбор характеристик, выражающих параметры взаимосвязи между показателями урожайности и загрязнения оросительной воды, имеет очень важное значение. Данное обстоятельство подразумевает использование математических методов и моделей в качестве неотъемлемого элемента анализа. Применение математического инструментария позволяет достичь следующих результатов.

Во-первых, определить и формально описать наиболее существенные взаимосвязи социально-эколого-экономических переменных и объектов.

Во-вторых, математико-статистические методы позволяют индуктивным путем получить новые знания об объекте и оценить форму и параметры зависимостей его переменных, в наибольшей степени соответствующие имеющимся наблюдениям.

В-третьих, использование инструментально-методологических средств математики позволяет с высокой степенью достоверности излагать предполагаемые теоретические положения. В данном контексте представляется целесообразным использовать корреляционно-регрессионную методологию для анализа эколого-экономических взаимосвязей, поскольку именно корреляционный и регрессионный методы дают возможность количественно исследовать влияние факторов на изучаемое явление, отделить мнимые связи от реально существующих.

Основная задача изучения корреляционных связей состоит в установлении причинно-следственного механизма исследуемого социально-эколого-экономического события, явления, факта [1, с. 52]. В данном случае факторный признак выступает как признак-причина, а результативный — как признак-следствие. Наиболее широкое распространение получили следующие типы корреляционных природохозяйственных связей:

1. Причина (фактор) непосредственно связана со следствием;
2. Следствие определяется не одним фактором, а комплексом существенных факторов, действие которых сопровождается множеством случайных причин;
3. Два следствия вызываются одной общей причиной.

Достоверность влияния факторов определяется по средней ошибке коэффициента корреляции, последний должен не менее чем в 2,5–3 раза превышать свою среднюю ошибку [2, с. 211]. Достоверность коэффициента корреляции обычно обеспечивается достаточно большим количеством лет наблюдения. В научной литературе рекомендуется использовать правило, согласно которому количество лет наблюдения или количество исследуемых зон (населенных пунктов) должно быть минимум в 5–6 раз больше числа одновременно учитываемых факторов, влияющих на уровень здоровья населения [1, с. 158–160].

В нашем случае количество лет наблюдения равно в пять раз превосходит число одновременно учитываемых факторов. В контексте нашего исследования для анализа данных наблюдений за период в 15 лет уместно применить метод наименьших квадратов. Связь между результативным признаком и двумя или более факторами принято выражать уравнением множественной регрессии следующего вида:

$$y_{xz} = a_0 + a_1x + a_2z$$

Параметры уравнения определяются решением системы уравнений, составленных с применением метода наименьших квадратов:

$$na_0 + a_1\sum x + a_2\sum z = \sum y;$$

$$a_0\sum x + a_1\sum x^2 + a_2\sum xz = \sum yx;$$

$$a_0\sum z + a_1\sum xz + a_2\sum z^2 = \sum yz.$$

где n — количество пар значений x и y .

¹ Таблица составлена на основе обобщения научной информации, представленной в следующих научных источниках: Технологический регламент цеха ОиНПСВ ОАО «НЗСП», 2007 г. с. 163–164; Годовой отчет цеха ОиНПСВ НЗСП, 2008 г.; Клеменчук Н.Е. Методы водоподготовки. Сравнительный анализ. – Новочеркасск, ЮРГТУ (НПИ), 2008 г. с. 142.

Для решения уравнения необходимо составить расчетные таблицы, в которых на основании данных многолетних наблюдений вычисляются параметры взаимосвязи антропоэкологических факторов и урожайности сельскохозяйственных культур. Полученные в результате решения уравнения взаимосвязи результирующего признака y (урожайность, ц/га) от двух факторов x (норма орошения, тыс. м³/га) и z (превышение предельно допустимой концентрации хлорсодержащих соединений, мг/л) для основных видов возделываемых сельскохозяйственных культур имеют следующий вид:

— *Люцерна обыкновенная*

$$y_{xz} = 10,19 + 17,63x - 6,0227z$$

— *Огурцы*

$$y_{xz} = 7,44 + 8,51x - 4,1921z$$

— *Томаты*

$$y_{xz} = 13,05 + 12,04x - 7,693z$$

— *Кукуруза на зерно*

$$y_{xz} = 13,39 + 12,28x - 9,34z$$

Вторая задача корреляционного метода — измерение тесноты связи, т.е. степени влияния природоохозяйственного фактора (x) на вариацию результирующего социально-эколого-экономического признака (y). В экономике природопользования наибольшее распространение в этой связи получили коэффициенты корреляции и детерминации [3, с. 122].

В качестве универсального измерителя связи переменных x и y используется коэффициент корреляции, предоставляющий информацию о степени социально-экологической взаимообусловленности факторов:

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sigma_x \sigma_y}$$

где σ_x , σ_y — средние квадратические отклонения, характеризующие вариативность результирующего признака под воздействием соответственно учтенного эколого-экономического фактора и совокупности факторов как учтенного, так и неучтенного характером:

$$\sigma_x = \sqrt{\overline{x^2} - \bar{x}^2}$$

$$\sigma_y = \sqrt{\overline{y^2} - \bar{y}^2}$$

Таким образом, наличие тесной связи общего уровня урожайности основных сельскохозяйственных культур, возделываемых хозяйствующими субъектами — потребителями оросительной воды ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов», от превышающей ПДК концентрации хлорсодержащих соединений подтверждает одно из основных свойств веществ-загрязнителей, а именно — способность накапливаться в почве, нарушая у растений естественные процессы биологического развития. Оценка тесноты связи производится по схеме, представленной в таблице 2:

Таблица 2²

Оценка тесноты корреляционно-регрессионных связей

Теснота связи	Величина коэффициента корреляции при наличии основных видов корреляционно-регрессионных связей	
	прямой	обратный
Слабая	0,1 — 0,3	(-0,1) — (-0,3)
Средняя	0,3 — 0,7	(-0,3) — (-0,7)
Тесная	0,7 — 1,0	(-0,7) — (-1,0)

Таблица 3³

Значения коэффициентов парной корреляции и детерминации изучаемых природоохозяйственных факторов

Наименование сельскохозяйственной культуры	Коэффициент парной корреляции (r_{xy})	Коэффициент парной детерминации (r^2_{xy})	Оценка тесноты связи
Томаты	0,9769	0,9543	Тесная
Огурцы	0,9208	0,8478	Тесная
Кукуруза на зерно	0,9117	0,8313	Тесная
Люцерна обыкновенная	0,8846	0,7825	Тесная

Экологическая детерминированность признаков, составляющая в данном исследовании 0,95, 0,84, 0,83 и 0,78, аргументирует тот факт, что в условиях современного уровня качества оросительных вод, поставляемых ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» сельскохозяйственным потребителям, урожайность то-

² При составлении таблицы использованы данные из следующих научных источников: Гусаров В.М. Теория статистики. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. С. 169–179; Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 198–200; Ефимова М.О. Общая теория статистики. М.: Экономика, 1997. С. 201–211; Общая теория статистики: Учебник / Г.С. Кильдишев, В.Е. Овсиенко, П.М. Рабинович, Т.В. Рябушкин. М.: Статистика, 1990. С. 227–228

³ Составлена автором.

матов, огурцов, кукурузы на зерно и люцерны обыкновенной на 95, 84, 83 и 78%, соответственно, обусловлена дестабилизирующим влиянием антропоэкологического фактора, и на 5, 16, 17 и 22% — воздействием прочих природно-климатических, технологических и иных неучтенных факторов. В связи с вышеизложенным, не вызывает сомнений тот факт, что наблюдаемое в настоящее время усиленное загрязнение водоемов Ростовской области продуктами техногенеза приводит к увеличению бактериального загрязнения водных источников, используемых для питьевого водоснабжения, что в перспективе обуславливает увеличение дозы хлора при обеззараживании воды и, как следствие, к усугублению проблемы достижения экологически безопасного питьевого и оросительного водоснабжения. По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Администрации Ростовской области, половина донских жителей, а в отдельных районах и более 70% вынуждены потреблять некачественную питьевую воду. В странах Западной Европы, США, Канаде и других технологии обеззараживания воды постоянно совершенствуются, способствуя внедрению в водохозяйственную практику более эффективных и экономичных процессов очистки и обеззараживания воды. В Российской Федерации, в целом, а также в Ростовской области, в частности, основным способом водоочистки является хлорирование, при этом широко практикуется гиперхлорирование, приводящее к образованию в питьевой воде весьма опасных для здоровья человека хлорсодержащих соединений (диоксинов), способствующих появлению и развитию в организме человека злокачественных новообразований.

Диоксины относятся к разряду особо опасных стойких органических загрязнителей, чрезвычайно вредных для здоровья, так как обладают высокой устойчивостью к фотолитическому, химическому и биологическому разложению, обладают мутагенным и канцерогенным действием, вызывая генетические изменения в живых клетках и повышая частоту возникновения злокачественных опухолей. В последние годы ряд специалистов [4, с. 127] разделяют мнение о том, что диоксины вызывают ускоренное старение организма. Подобный вывод подтверждает информация о сокращении средней продолжительности жизни у граждан, имеющих длительный контакт с хлорсодержащими веществами. Для сокращения концентрации хлорорганических соединений в питьевой и оросительной водах применяют следующие способы [5, с. 73–75.]:

- снижение количества хлора, используемого для очистки исходной воды;
- замена хлора другими, не содержащими хлор очистительными реагентами;
- использование в технологии водоочистки на ее конечной стадии таких сорбентов, как гранулированный активированный уголь, ионообменные смолы или подобные вещества, способствующие удалению органических примесей из питьевой воды.

Природохозяйственная практика последних лет свидетельствует о том, что на территории индустриально развитых городских агломераций доминирующим источником дестабилизации природной среды является сравнительно ограниченный круг хозяйствующих субъектов. Вышеизложенные факты подтверждают тезис о том, что сравнительно небольшие, но верно нацеленные вложения денежных средств способны привести к существенным позитивным эколого-экономическим результатам. В связи с этим одной из важнейших задач при формировании природоохранных программ является выявление тех предприятий-природопользователей, экологическая санация которых является приоритетной. Исходя из этого, определим природопользователей новочеркасской промышленной агломерации, деструктивное воздействие которых на водные объекты Ростовской области является наибольшим.

Для решения данной задачи целесообразно использовать формулу расчета эффекта концентрации эколого-экономического риска ($R_{\text{экол}}$) [6, с. 195], которая имеет вид:

$$R_{\text{экол}} = 1 - (6 \sum f^2 / (N * (N - 1))),$$

где f — разность ранговых значений коррелирующих экологических признаков;
 N — число рангов в динамическом ряду.

Расчет значения индикатора эффекта концентрации эколого-экономического риска водохозяйственной деятельности предприятий новочеркасской агломерации (табл. 3), составивший 0,68, аргументирует наличие в составе промышленного комплекса города лидирующего предприятия-водопользователя, которым является ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов».

Таблица 3⁴

Расчет эффекта концентрации эколого-экономического риска индустриальной инфраструктуры г. Новочеркаска

Период наблюдения	Сброс загрязняющих веществ в водные объекты, тыс. т		Иерархия рангов		Вариабельность рангов	f^2
	всего промышленного комплекса г. Новочеркаска	ОАО «НЗСП»	всего промышленного комплекса г. Новочеркаска	ОАО «НЗСП»		
1999	33,4	21,2	1	21,2	1	1
2000	33,8	23,4	2	23,4	2	2
2001	34,2	25,5	3	25,5	3	4
2002	34,9	29,7	4	25,2	4	3
2003	35,6	28,8	5	28,8	5	6
2004	37,1	29,2	6	32,1	6	10
2005	38,3	32,1	7	31,4	7	9
2006	39,7	31,4	8	29,7	8	8
2007	41,1	27,3	9	29,2	9	7
2008	42,3	25,2	10	27,3	10	5
Итого	370,4	273,8				52

Эффект концентрации эколого-экономического риска: $R_{\text{экол}} = 1 - ((6 * 52) / (10 * (100 - 1))) = 1 - 0,32 = 0,68$.

4 Таблица составлена на основе обобщения информации, изложенной в следующих источниках: Ведомость проб качества воды на входе Насосной станции 1-го подъема, ЦЗЛ ОАО «НЗСП», 1995–2005 гг.; Экологический вестник Дона за 2007 год – Ростов-на-Дону, 2008 г.; Экологический вестник Дона за 2008 год – Ростов-на-Дону, 2009.

Свидетельством достоверности полученного результата является тот факт, что ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» осуществляет активную водохозяйственную деятельность, способствующую дестабилизации не только социально-эколого-экономической обстановки в г. Новочеркасске, но и в Октябрьском районе Ростовской области. Сохранение подобной негативной тенденции в будущем формирует предпосылки дестабилизации социально-эколого-экономической ситуации не только на локальном уровне, но и в масштабах всей Ростовской области в целом.

В контексте сказанного представляется очевидной потребность анализа существующей водохозяйственной практики ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов», изучения специфики его деятельности с точки зрения экологической рационализации и определения приоритетных направлений его природоохранной стратегии.

Вышеизложенное особенно актуально, если принять во внимание следующие обстоятельства: дальнейшее сохранение сложившейся практики природоразрушительного природопользования крупнейших хозяйствующих субъектов Ростовской области, к числу которых относится и ОАО «НЗСП», в итоге приведет к тому, что провоцируемый ими кризис природопользования выступит в качестве приоритетного фактора, сдерживающего поступательное социально-экономическое развитие не только Ростовской области но и всего Северо-Кавказского региона Российской Федерации.

Анализируя полученные результаты, необходимо отметить следующее:

1. Установленное расчетно-аналитическими методами значение эффекта концентрации эколого-экономического риска ($R_{\text{эко}}$), составившее для ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» 0,68, подтверждает тот факт, что данный хозяйствующий субъект является лидирующим предприятием-водопользователем новочеркасской агломерации. Кроме того, при помощи методов корреляционного анализа установлено наличие тесной взаимосвязи между концентрацией хлорсодержащих соединений в поставляемой ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов» оросительной воде и показателями урожайности сельскохозяйственных культур (люцерны обыкновенной, томаты, огурцы, кукуруза на зерно), возделываемых субъектами АПК Октябрьского района Ростовской области.

Наблюдающаяся на протяжении последних лет тенденция снижения урожайности на 95% — для томатов, 84% — для огурцов, 83% — для кукурузы на зерно и на 78% — для люцерны обыкновенной обусловлена деструктивным влиянием антропоэкологического фактора — превышения предельно допустимой концентрации хлорсодержащих элементов в оросительной воде.

2. Теоретико-эмпирические данные последних лет свидетельствуют о том, что многие проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды, в особенности водных объектов и земельных ресурсов, приводят к перманентному ухудшению финансово-хозяйственных показателей предприятий-природопользователей. Данная тенденция в наибольшей степени актуальна именно в АПК, т. к. в производственном процессе сельскохозяйственных субъектов активно используются почвенно-земельные и водоресурсные блага. В данном контексте особое внимание к качественным параметрам используемых в сельскохозяйственном воспроизводстве водных ресурсов является вполне закономерным, поскольку указанный фактор в значительной степени определяет урожайность, доходность, рентабельность и другие важные экономические показатели деятельности хозяйствующих субъектов. В связи с этим не будет преувеличением утверждать, что уровень социально-эколого-экономического благополучия населения Ростовской области во многом детерминирован качеством водных ресурсов.
3. При решении многих экологических и эколого-экономических проблем, когда из-за длительности природохозяйственных процессов экспериментальное изучение становится практически невозможным, построение математических моделей часто является единственным способом принятия важнейших хозяйственных решений. Для решения многих эколого-экономических задач установление математической зависимости между состоянием здоровья населения и окружающей средой, ее мониторинг позволит не только прогнозировать воздействие окружающей среды на здоровье, но и разрабатывать природохозяйственную политику, исходя из интересов людей, а также с наименьшими экономическими затратами проводить экспертизу планов развития региона и установление степени экологической опасности каждого отдельного предприятия как существующего, так и проектируемого. В этой связи наибольшее распространение получила аналитика эколого-экономических взаимозависимостей на основе корреляционно-регрессионной методологии. Вышеизложенные обстоятельства в полной мере аргументируют необходимость научного поиска технико-экономических решений, направленных на минимизацию природохозяйственного ущерба, наносимого природной среде Ростовской области Новочеркасским заводом синтетических продуктов. В данном контексте особое внимание следует уделить отбору мероприятий, ориентированных на социально-эколого-экономическую оптимизацию водохозяйственной деятельности ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов».

ЛИТЕРАТУРА

1. Чепасов К.П. Корреляционные зависимости в эколого-экономических исследованиях. Ростов н/Д: АООТ «Ростовское книжное издательство», 1998.
2. Хедли Дж. Нелинейное и динамическое программирование. М.: Знание, 1967.
3. Вентцель Е.С. Исследование операций: задачи, принципы, методология. М.: Наука, 1988.
4. Щедрин В.Н. Перспективы рыночных отношений в водохозяйственном комплексе. Новочеркасск: НПИ, 2004.
5. Щедрин П.А., Колбачев Е.Н. Проблемы и перспективы становления рыночных отношений в мелиорации и водном хозяйстве. Новочеркасск: НПИ, 2003.
6. Экономико-математическое моделирование регионального природопользования / под. ред. Шевчук А.Г. М.: Филинь, 1996.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Е.В. КОРОЛЮК,

доцент,
кафедра экономики и управления,
Кубанский институт международного предпринимательства и менеджмента,
350063, Краснодар, ул. Кубанская набережная, 3

Условия развития рынка земли, существующие в пространстве современной России, определяют необходимость поиска специальных институциональных инструментов развития.

Ключевые слова: рынок; развитие; институт.

Коды классификатора JEL: E10.

Функционирование национальной экономики России в последние годы свидетельствует о формировании ряда функций и структурных элементов и постепенной кристаллизации системы рыночных отношений, способной к устойчивому воспроизводству своих элементов. Вместе с тем, современная кризисная ситуация демонстрирует то, что процесс становления новой экономической системы в стране далеко не завершен, результаты преобразований в ряде сфер общественно-хозяйственной жизни оказались весьма непрочными, а многие рынки не вышли за пределы процесса своего становления.

Указанная незавершенность трансформационных преобразований в полной мере относится к российскому рынку земли, который формируется значительно позднее тех рынков, которые в экономической системе развитых стран с рыночной экономикой выросли, опираясь на рынок земли [1]. Такой алгоритм рыночных преобразований обусловил формирование многих специфических характеристик социально-экономического развития современной России, прежде всего, институциональных характеристик собственности, финансовой системы, инвестиционного процесса, способа организации хозяйственного пространства страны и др.

Земельный базис рыночной экономической системы России подводится под нее тогда, когда многие более сложные элементы и механизмы данной системы уже сложились и функционируют. Налицо институциональное противоречие процесса становления экономической системы современной России, определяющее многие ее специфические характеристики, а потому обладающее существенным эвристическим потенциалом.

Формирование рынка земли затрагивает коренные интересы россиян, поскольку речь идет о коммерческом обороте того фактора общественно-хозяйственного процесса, который классики политической экономики правомерно квалифицировали в качестве «матери богатства». Разумеется, закономерные рыночные преобразования невозможно повернуть вспять или отменить их результаты, однако переход к устойчивому инвестиционному развитию экономики России предполагает корректное хозяйственное формирование и институциональное обустройство рынка земли как сложной и разветвленной институционально-хозяйственной системы. Государство, крупные корпорации, малый бизнес и домохозяйства в равной мере нуждаются в том, чтобы эта система эффективно функционировала.

На протяжении последних лет в центре внимания экономической науки находился комплекс вопросов о формах собственности и способах рыночного оборота земли. При всей значимости данных аспектов научной проблемы формирования институционально-хозяйственной системы рынка земли нельзя не признать, что они далеко не исчерпывают указанную проблему. Институциональный анализ становления рынка земли позволяет раскрыть формы субъектных отношений и способы взаимодействия между основными участниками данного рынка, определить инструменты согласования экономических интересов индивидуальных и интегральных субъектов коммерческого оборота различных прав на землю, а также установить существенные характеристики институциональной среды, основные типы контрактов и институции складывающегося земельного рынка [2].

В основе любой институционально-хозяйственной системы — соединение, переплетение и интеграция объективно обусловленных хозяйственных процессов и исторически сложившихся устойчивых общественных институтов. Такое соединение детерминирует специфический способ развития данной системы. Опираясь на теоретические концепты, сформулированные в работах Ф. Броделя, можно выделить два основных типа институционально-хозяйственных систем [1]:

- «экономику пространства», в которой независимой переменной (аргументом функции институционально-хозяйственной системы) выступает пространство. Земля здесь — пространственная «природная кладовая», власть над которой определяет характер и параметры общественного богатства; такая система инерционна и консервативна;
- «экономику времени», в которой независимой переменной (аргументом функции институционально-хозяйственной системы) выступает время. Земля здесь — товар и капитал. Такая система отношений динамична и предрасположена к экономике времени и переменам, а сконцентрированные в ней ресурсы времени и возможности его экономики детерминируют характер и параметры имеющегося общественного богатства.

Институционально-хозяйственная система России должна быть отнесена к типу «экономики пространства». Она стратегически ориентирована на освоение природных ресурсов, имеющих в контролируемом масштабном пространстве. Естественными ограничениями в развитии такой институционально-хозяйственной системы выступают: дефицит населения, характерный для большинства регионов страны; доминирующие экстремальные природные условия проживания людей; обусловленные масштабами пространства высокие издержки транзакций и социальных коммуникаций, снижающие эффективность экономического развития.

В процессе рыночных преобразований в экономике России складываются транзитивные (переходные) институционально-хозяйственные системы, воплощающие в себе относительно устойчивые результаты взаимодействия двух сторон: институтов, характерных для «экономики пространства»; качественно новых функций

и структурных элементов рыночного типа, многие из которых находятся в затажном процессе становления, зачастую отступая назад или разрушаясь.

Двойственная природа и специфические характеристики транзитивной институционально-хозяйственной системы, сложившейся в процессе трансформации земельных отношений, детерминируют проблематику процесса формирования российского рынка земли. Формирующийся рынок земли современной России может быть определен как транзитивная институционально-хозяйственная система, обладающая следующими конституирующими признаками:

- комбинацией институтов земельных отношений, сформировавшихся в условиях централизованной экономики, а также возникающих новых функций, институтов и структурных элементов рыночного характера;
- экономическими противоречиями, по своей природе относящимися к противоречиям переходного периода;
- неустойчивостью способа организации социально-экономических отношений между участниками рынка;
- регулярным выходом экономических интересов основных субъектов становящегося рынка земли из режима согласования.

Исследование экономических противоречий формирования российского рынка земли предполагает решение двух взаимосвязанных научных задач: установление «единства многообразия» данных противоречий, то есть их общей природы и характера; проведение классификации множества экономических противоречий формирования рынка земли с использованием разграничительного признака, адекватного цели исследования.

«Единство многообразия» экономических противоречий формирования российского рынка земли обусловлено их принадлежностью к противоречиям переходного периода и представлено следующими характеристиками:

- однородностью, гомогенным строением данных противоречий, означающим общность природы, внутреннюю совместимость составляющих противоречие противоположностей; применительно к противоречиям формирования рынка земли это означает, что они не могут быть образованы, например, взаимодействием какого-либо института и внешнего по отношению к этому институту фактора хозяйственного процесса. Действительное противоречие формирования рынка земли может быть представлено лишь сторонами отношений данного рынка, взаимодействующими внутренним образом, составляющими существенную целостность;
- ступенчатым характером разрешения исследуемых противоречий, наличием последовательного ряда промежуточных (частных) результатов, каждый из которых представляет собой временный, компромиссный итог на пути к окончательному завершению формирования данного рынка и созданию всех необходимых условий для его циклического развития (воспроизводства на основе последовательной смены фаз цикла);
- неустойчивостью частных результатов разрешения противоречий, возможностью возвращения взаимодействующих противоположностей на предшествующие достигнутому частному результату позиции (в экономической литературе указанное возвращение зачастую квалифицируют как «откат реформ») [2]. Указанное возвращение характерно для формирования многих рынков современной России, а также для всего трансформационного процесса на макроуровне (смена вектора либеральных преобразований на вектор укрепления вертикали государственной власти).

Оценивая инструменты разрешения институциональных противоречий формирования рынка земли, необходимо исходить из того, что их эффективность обусловлена способностью обеспечить:

- ♦ синтез противоположных сторон указанных противоречий (институциональных параметров общественно-хозяйственной среды, форм контрактов, институций индивидуальных участников);
- ♦ утверждение качественно новых институтов рынка земли, функционирование которых позволяет оптимизировать совокупные трансакционные издержки участников данного рынка [3].

Выделим доминирующие институциональные противоречия процесса становления рынка земли:

- ♦ противоречие между потребностью в ускоренном обновлении норм институциональной среды формирующегося рынка земли и отсутствием системного потенциала обеспечения данной потребности;
- ♦ противоречие между необходимостью в ускоренном утверждении новых эффективных инновационных форм контрактных соглашений между участниками рынка земли и практическим отсутствием необходимых механизмов рационализации рыночного оборота, а также средств защиты совместных интересов профессиональных участников данного рынка;
- ♦ противоречие между развитием конкурентных начал и механизмов эффективного взаимодействия различных участников рынка земли и отсутствием элементарного механизма защиты права собственности на землю, лежащего в основании всех форм взаимодействия участников рынка.

Соответственно, востребованы следующие инструменты разрешения институциональных противоречий становления российского рынка земли:

- Федеральный фонд реформирования земельных отношений, поддержки рынка земли и преобразовательных инициатив, ориентированный на целевое финансирование процесса коррекции норм институциональной среды российского рынка земли на макроуровне.
- Региональная ассоциация участников рынка земли, обеспечивающая организационную консолидацию профессиональных участников данного рынка, продвижение инновационных форм контрактов.
- Региональные биржи земли, призванные обеспечить прозрачность трансакций, публичный контроль над их финансовыми результатами и снижение уровня развития «теневых отношений» на рынке земли.
- Независимая экспертиза действующих законов и законодательных инициатив в области земельных отношений, которая обеспечит снижение бюрократической составляющей трансакционных издержек рынка земли.
- Механизм защиты отношений собственности на землю, призванный адекватно защитить субъектов данных отношений от рейдеров, произвола чиновников и прочих угроз.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. М.: Прогресс, 1992.
2. Олейник А. Конституция российского рынка // Институциональная экономика / Под ред. А.Н. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.

ОПТИМИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЩЕНИЯ КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

А.А. ГОРБАЧЕВА,

старший преподаватель,
кафедра «Экономика и менеджмент»,
Северо-Кавказская академия государственной службы,
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
e-mail: gorbacheva78@mail.ru

Статья посвящена теории и практике укрепления продовольственной безопасности страны в результате оптимизации отношений производства и обращения. В работе обоснована актуальность изучения вопросов продовольственной безопасности, показаны теоретико-методологические основы современных сущностных характеристик продовольственной безопасности и освещены первостепенные проблемы, стоящие перед страной в области ее обеспечения.

Ключевые слова: безопасность; продовольственное обеспечение; продовольственная независимость; продовольственная безопасность; агропродовольственная политика; сельское хозяйство; агропромышленный комплекс.

Коды классификатора JEL: H56, L66.

Современный этап развития общества характеризуется возникновением качественно новых угроз, среди которых одной из наиболее серьезных является угроза утраты продовольственной независимости страны. Как отметил Д.А. Медведев, «Современное мировое сообщество обеспокоено вопросом глобальной продовольственной безопасности... практически на любом форуме этот вопрос рассматривается как один из самых приоритетных» [7].

Несмотря на большое внимание к теме продовольственной безопасности экономической науки, а также ряда других наук (исторической, социологической, политической, философской и т.д. [3, 13]) в отечественной, зарубежной научной литературе, международных материалах и документах отсутствует единое толкование понятия «продовольственная безопасность». Специалисты и ученые, изучающие проблему продовольственной безопасности, придерживаются в основном трех определений этой категории. Первое — это поддержание доступности и разнообразия продуктов питания на уровне, достаточном для обеспечения здорового питания населения. Второе связано с устранением зависимости страны от импорта, т.е. с достижением самообеспеченности сельскохозяйственной продукцией и с защитой интересов производителей продукции сельского хозяйства. Третье определение дается с точки зрения развития человека.

Одно из наиболее известных определений продовольственной безопасности принадлежит американским исследователям Дж. Конуэю и Е. Барберу в отношении развивающихся стран, согласно которому «продовольственная безопасность, определяемая как постоянное гарантирование доступа населения к необходимому количеству продовольствия для поддержания активной и здоровой жизни, становится необеспеченной в развивающихся странах скорее из-за недостатка покупательной способности потребителей, чем в силу неустойчивости глобальной продовольственной безопасности» [17].

В проекте Федерального закона № 99013560-2 «О продовольственной безопасности Российской Федерации» в 1997 г. продовольственная безопасность трактовалась как такое состояние экономики, при котором гарантируется удовлетворение потребностей населения в продуктах питания в соответствии с физиологическими (рациональными) нормами без уменьшения государственного продовольственного резерва независимо от внешних и внутренних условий. Однако впоследствии проект был отклонен.

В.Н. Виноградов подчеркивает важность государственной способности обеспечить доступность и нормальный уровень питания людей. Под продовольственной безопасностью он подразумевает «неограниченную во времени способность государства и общества обеспечивать доступ населения страны к продуктам питания как в количестве, так и качестве, необходимых не только для здорового физического, но и социального развития каждой личности в нормальных условиях, и на минимальном уровне для поддержания здоровья и работоспособности в чрезвычайных ситуациях продовольственного кризиса» [2, с. 127].

Многие экономисты дают определение продовольственной безопасности, базируясь на воспроизводственном подходе. Так, А.А. Анфиногенова под продовольственной безопасностью понимает «достижение продовольственной независимости страны, способность государства противостоять внешним угрозам, обеспечивать динамичное устойчивое развитие сферы производства и потребления продовольствия» [12, с. 8].

Л.П. Гончаренко пишет, что «продовольственная безопасность — это такой уровень сельскохозяйственного производства, который позволяет производить объем продукции, своевременно удовлетворяющий потребительский спрос на качественные продовольственные товары (не менее 75% внутреннего потребительского рынка в соответствии с разработками российских и мировых ученых) по ценам не выше импортных аналогов» [16].

А.В. Гордеев и другие авторы считают, что продовольственная безопасность — это состояние не только агропромышленного комплекса, но и всей экономики страны, которое обеспечено соответствующими ресурсами, гарантиями и при котором без уменьшения государственного продовольственного резерва независимо от внешних и внутренних условий удовлетворяется потребление населением продуктов питания в соответствии с физиологическими нормами [4, с. 64].

При этом главный упор делается на проблеме достаточности необходимых ресурсов и состоянии материально-технической базы АПК: «продовольственная безопасность — достаточность производственно-сырьевых ресурсов и финансовых средств для производства, закупки и создания запасов необходимого количества продовольствия, предусматривающая надежность эффективного функционирования материальной базы АПК» [6].

По нашему мнению, продовольственная безопасность — способность государства обеспечивать за счет собственного производства доступ населения страны при обязательном приоритете наиболее уязвимых, малоимущих его слоев к важнейшим качественным продуктам питания в необходимом количестве, обеспечивающем сохранение, поддержание жизни и дееспособность человека, а также регулировать импорт до оптимальных размеров, обеспечивающих физиологические нормы потребления продовольствия и обогащения его ассортимента.

Категория продовольственного обеспечения отражает все фазы воспроизводственного процесса: производство, распределение, обмен и потребление. Поэтому понятие обеспечения выражает организацию и регулирование комплекса отношений по формированию продовольственных ресурсов, производимых внутри страны и дополняемых импортом.

Как отметил Д.А. Медведев на заседании Совета безопасности, «...Россия до сих пор не вышла на рекомендуемый медиками уровень потребления гражданами основных пищевых продуктов... нынешний уровень потребления достигнут в значительной степени за счет импорта» [7]. По данным, приведенным президентом, мяса, молока и овощей россияне едят на 25%, а рыбы — на 45% меньше диетической нормы. На долю России в мире приходится около 9% пашни, 52% черноземных почв и 20% запасов пресной воды. И при всем при этом удельный вес нашей продукции в мировом сельхозпроизводстве ничтожно мал: по молоку это 5%, а по мясу и вовсе 2% [7].

В современных российских условиях увеличение доли потребления импортных продуктов питания связано с тем, что рост валовой продукции агропромышленного комплекса существенно отстает от роста доходов населения и рыночного спроса. Кризисная ситуация, сложившаяся на продовольственном рынке в результате превышения платежеспособного спроса на продовольствие над предложением на него, привела к резкому росту цен для потребителей, что не типично для стран с рыночной экономикой. Еще одно противоречие на продовольственном рынке состоит в том, что превышение платежеспособного спроса на продовольствие по сравнению с его предложением сложилось при низких доходах большинства населения и соответственно невысоком уровне потребления основных продуктов питания, особенно в малообеспеченных слоях населения. Таким образом, с одной стороны, в интересах роста благосостояния людей необходимо повысить доходы населения, с другой — это связано с ограниченностью продовольственных фондов, что ведет к удорожанию продуктов питания, росту цен на них и практически поглощает прибавку доходов, к снижению эффективности всей социально-экономической политики.

Следовательно, воздействие импорта на внутренний рынок проявляется, с одной стороны, в возмещении недостающего продовольствия и решении важных социально-экономических задач, а с другой — в сдерживании роста сельскохозяйственного производства, в вытеснении с рынка отечественного производителя. Так, в настоящее время более 40% мясoproductов и 25% молочных продуктов на продовольственном рынке России импортные, тогда как по квалификации ООН порог продовольственной безопасности любой страны составляет 15-20% импорта продуктов питания [15]. Повышение цен на продукты на наших рынках объясняется во многом и ростом мировых цен на продовольствие.

Проблема продовольственной безопасности на основе обеспечения продовольственной независимости признана основным приоритетом государственной политики в большинстве стран мира, в том числе и в России. Об этом свидетельствуют принятые за последние годы такие важнейшие документы, как Закон РФ «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ, приоритетный национальный проект «Развитие АПК», Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Пакет принятых документов имеет первостепенное значение и направлен на стабилизацию и дальнейшее развитие отечественного сельскохозяйственного производства, повышение его конкурентоспособности, увеличение государственной финансовой поддержки сельскому хозяйству.

На сегодняшний день в аграрном секторе РФ наблюдаются определенные положительные тенденции в животноводстве, на зерновом рынке, увеличивается доля сельскохозяйственных потребительских кооперативов, развиваются малые формы хозяйствования.

Но в то же время существуют объективные причины, препятствующие увеличению объемов производства сельскохозяйственной продукции: диспаритет цен, трудности со сбытом продукции, вызванные как снижением покупательной способности потребителей, так и неразвитостью рыночной инфраструктуры села, ослабление материально-технической базы сельского хозяйства. Сохраняется проблема взаимоотношений сельского хозяйства с другими отраслями. Опережающий рост цен на приобретаемую сельхозтехнику и услуги в сравнении с ценами на реализуемую сельскохозяйственную продукцию тормозит НТП в сельскохозяйственной отрасли. Рост цен на промышленную продукцию влечет за собой увеличение материальных затрат на производство продукции сельского хозяйства, и следовательно, его удорожание.

Трудности в сбыте сельхозпродукции свидетельствуют об искусственном сдерживании масштабов производства и роста предложения. При отсутствии адекватной рыночной инфраструктуры предприятия, сопряженные с сельскохозяйственным производством, превратились в локальных монополистов и использовали свое положение для занижения закупочных и завышения розничных цен. В связи с этим значительная часть сельскохозяйственной продукции расходуется не по назначению или пропадает, т.е. не доходит до потребителя. Монополисты в оптовой и розничной торговле препятствуют росту предложения и развитию конкуренции. Ограничивая закупки продукции у производителей, они вынуждают их соглашаться на низкие закупочные цены и, сдерживая поставки сельхозпродукции в торговую сеть, поддерживают монополю высокие розничные цены, устанавливая необоснованно завышенные наценки, обеспечивают получение монопольных сверхприбылей.

Так, закупочные цены на свинину в среднем по России за январь-апрель 2009 года снизились на 8-11 процентов на фоне продолжающегося удорожания всех компонентов сельскохозяйственного производства и сбыта сельхозпродукции [14]. Увеличение импорта по демпинговым ценам свинины и ее полуфабрикатов способствуют снижению закупочно-заготовительных цен. В этих условиях отечественный товаропроизводитель не может обеспечить конкурентоспособность и вынужден сворачивать производство.

Одним из основных факторов, определяющих рост цен на продовольственном рынке, выступает неразвитая инфраструктура агропродовольственного рынка, которая создает благоприятную среду для многочисленных посредников. Продовольственный рынок — это экономические отношения, складывающиеся в процессе производства, обращения и сбыта продовольственных товаров, с учетом наиболее эффективного использования доступных материальных, финансовых, трудовых и других ресурсов. В широком понимании рынок и товарно-денежные отношения представляют одну и ту же систему общественно-экономических связей, которые опираются на производство продуктов, подлежащих реализации путем купли-продажи. В условиях товарно-денежных

отношений движение товара сопровождается встречным движением денег, что формирует денежное обращение. Существуют две функции товарного обращения: удовлетворение платежеспособных потребностей в продуктах (услугах) и денежное возмещение стоимости товаров, вовлекаемых в сферу товарного обращения. Эти функции проявляются одновременно, но противоречиво, поскольку первая функция выражает интересы производителя, а вторая — интересы потребителя.

Содержательную основу товарного обращения определяют хозяйственные связи, возникающие между участниками обмена. Являясь выражением объективной необходимости обмена, порождаемого общественным разделением труда, хозяйственные связи образуют совокупность организационных, экономических и правовых отношений сторон, или институциональную систему.

Посредник включается в систему хозяйственных связей на всех стадиях движения товара — от товаропроизводителя к товаропроизводителю, от товаропроизводителя к оптовому продавцу, между оптовыми продавцами и т.д. В этих условиях цена перепродавца складывается из цены его покупки плюс маржа произвольного размера. При этом, как правило, маржа перепродавца поглощает значительную часть дохода от усилий реальных участников производства и обращения товара. В таких условиях рыночные конкурентные механизмы практически перестают работать [9].

Следует отметить, что в настоящее время наблюдается значительный рост частных посреднических структур на конечном потребительском рынке. В результате движение продукции от непосредственного производителя до потребителя приводит к удорожанию ее более чем вдвое, что позволяет сделать вывод о смещении баланса экономических интересов в сторону торговых организаций, а не сельскохозяйственных товаропроизводителей. Последние не могут повышать цены адекватно росту затрат на ее производство, в то время как потребители наблюдают ежемесячный рост цен на продовольствие, обусловленный неконтролируемым ростом тарифов торговли. В настоящее время доход производителя в конечной цене реализуемой сельхозпродукции составляет не более 30%, т.е. 70% присваивают посредники [8].

Отсутствие единого механизма ценообразования по линии производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции не позволяет сформировать высокую рентабельность в целом по отраслевой цепочке, т.к. основная доля прибыли сельскохозяйственной продукции формируется на этапе продажи. Анализ соотношения закупочной и розничной цен на сельскохозяйственную продукцию, формируемых на региональном рынке, показывает, что по всем видам продуктов устойчиво превышает розничная цена в 2-3 раза, торговая надбавка по отдельным видам продуктов достигает 466% (картофель), 385% (молоко) [10, с. 104]. Данный процесс ценообразования приводит к перераспределению прибыли в пользу торговых организаций и к ее отсутствию непосредственно у товаропроизводителей.

Для кардинального улучшения ситуации в области обеспечения продовольственной безопасности Д.А. Медведев считает необходимым принятие системных мер «...так, чтобы продовольственные ресурсы страны формировались в основном на базе продукции отечественного производства». При этом президент на заседании Совета безопасности в начале декабря 2009 г. предложил рассмотреть Доктрину продовольственной безопасности, которая предписывает обеспечивать «оперативное применение мер таможенно-тарифного регулирования» при росте импорта и требует, чтобы формирование внешнеэкономической политики осуществлялось с учетом «критериев продбезопасности». Проект доктрины отмечает: «Механизмы обеспечения продовольственной безопасности устанавливаются в соответствующих нормативных правовых актах, определяющих условия функционирования экономики». Помимо техрегулирования среди таких «механизмов», очевидно, выступает закон о торговле, а также закон «О продовольственной безопасности» [7].

Для устойчивого и сбалансированного развития сельскохозяйственного производства, повышения степени продовольственной самообеспеченности и безопасности в регионе необходимо не только снизить непроизводительные затраты во всех звеньях цепочки «производство — переработка — торговля», но и оптимизировать соотношение этих звеньев в конечной цене продукта, обеспечив тем самым доходность каждого звена, максимально приблизив ее к затраченным средствам на данный процесс [5, с. 54].

Являясь одним из субъектов продовольственного рынка региона и одновременно социально ориентированной системой, непосредственное участие в формировании системы продовольственной самообеспеченности регионов в числе других субъектов рынка может принять потребительская кооперация.

Этот институт играет значительную роль в продовольственной сфере развитой рыночной экономики во многих странах мира. Так, в странах Западной Европы и Японии потребительская кооперация реализует весомую долю продовольственных товаров, обеспечивая реализацию единой производственно-сбытовой политики производителей, заготовительных и сбытовых кооперативов. Большинство потребительских кооперативов Европы объединены в группу Euro Соор, которая насчитывается 60 тысяч магазинов. Национальное объединение Соор Italia насчитывает 1276 магазинов, Соор UK (Великобритания) — 1800 магазинов, Соор Xorden (скандинавские страны и Швейцария) — около 2000 магазинов. Объединению Соор Italia принадлежит 17,7 процента розничного товарооборота в своей стране [1].

Кооперативные предприятия предлагают продукты питания по доступным ценам и надлежащего качества, способствуют внедрению прогрессивных и новаторских форм сбыта продукции (установление цен на единицу продукции, маркировка с указанием питательной ценности), повышению осведомленности и информированности потребителей.

В России потребительская кооперация имеет историю более 175 лет, является одной из крупнейших систем, осуществляющих сельскохозяйственную, заготовительную, сбытовую деятельность. В период экономических реформ потребительская кооперация снизила объемы своей деятельности, утратила передовые позиции по многим показателям, в частности, и в продовольственной сфере экономики. Однако на сегодняшний день существуют предпосылки для расширения сферы деятельности потребительской кооперации в экономике страны.

Современные социально-экономические условия требуют пересмотра системы управления потребительской кооперацией. Несовершенство законодательной базы, регулирующей процессы горизонтальной и вертикальной кооперации; слабая государственная, муниципальная и общественная поддержка кооперативного движения; противодействие созданию подлинных кооперативных структур со стороны посредников и структур, действующих в сфере агробизнеса, являются главными причинами слабого развития кооперации в сельском хозяйстве.

Для укрепления конкурентных позиций потребительской кооперации на продовольственном рынке региона важно уделять внимание обоснованию ценовой политики, направленной на повышение закупочных цен на

сельскохозяйственную продукцию. Для этого необходимо в централизованном порядке внедрить систему экономически обоснованных гарантированных закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, обеспечить авансирование сельских товаропроизводителей и своевременные расчеты за реализованную продукцию, как это определено законом. На основные продовольственные товары следует установить регулируемые государством потребительские цены. Механизм ценообразования должен учитывать общественно необходимые затраты труда и средств на всех этапах прохождения продукции: нормативы рентабельности, прибыли, основных фондов и т.д.; оценивать конъюнктуру рынка; создавать условия для конкуренции, при которой товаропроизводитель был бы заинтересован производить более дешевую продукцию высокого качества, а посредники — предприниматели в перерабатывающих отраслях и торговле — были бы заинтересованы в увеличении массы прибыли за счет снижения цены товара, но не за счет ее повышения, как сейчас.

Для формирования и обеспечения устойчивого функционирования инфраструктурной среды кооперации необходима реализация государством антимонопольных мер, связанных с сокращением отрицательного влияния тарифов естественных монополий на динамику затрат, повышение уровня концентрации на рынке покупных ресурсов. «Антимонопольное регулирование в АПК должно быть переориентировано на борьбу с монополистическим поведением хозяйствующих субъектов по следующим направлениям: законодательное ограничение спекулятивной деятельности посреднических форм; ограничение завышения цен со стороны поставщиков средств производства для сельского хозяйства, а также со стороны организаций, предоставляющих ему платные услуги; контроль и наказание за правонарушения, связанные с занижением закупочных цен на продукцию сельского хозяйства со стороны посреднических фирм, предприятий по хранению и переработке, государственных чиновников; ограничение спекулятивного завышения цен на продовольственные товары в сфере закупок, переработки и торговли» [11, с. 25].

Особое внимание со стороны государства и регионов следует уделять подготовке специалистов с высшим образованием, знающих основы кооперации, проводить массовую разъяснительную работу среди сельского населения о пользе и нужности кооперации, освещение в средствах массовой информации положительного опыта по кооперированию в сельском хозяйстве.

Таким образом, в качестве мер по укреплению продовольственной безопасности целесообразно осуществлять государственную поддержку развития инфраструктуры агропродовольственного рынка, имея в виду повышение ее доступности для массового сельскохозяйственного товаропроизводителя путем развития потребительской кооперации в целях повышения доходности ее участников, сокращения многочисленных посредников, снижения розничной цены на продукты питания, а, следовательно, и для повышения доступности продуктов питания для населения.

С учетом интересов национальной экономической безопасности и социально-политической стабильности в обществе обеспечение продовольственной безопасности в Российской Федерации должно стать стратегически важным направлением государственной политики. Реализация программы развития деятельности потребительской кооперации будет способствовать формированию эффективной системы продовольственной безопасности, основанной на самообеспеченности регионов продовольствием, а, следовательно, экономической и в целом национальной безопасности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баженов, Ю. Новый век кооперации. № 20 (540) от 29 мая 2008 г. / <http://www.rkoop.ru>
2. Виноградов В.Н. Продовольственная безопасность как сфера национальных интересов России. М.: Фонд поддержки ученых «Научная перспектива». 2004.
3. Восканян Г.Г. Продовольственная безопасность как фактор устойчивого развития общества: Филос.-методол. аспекты: диссертация ... кандидата философских наук: 09.00.08. Москва, 1996.
4. Гордеев А.В. и др. Продовольственная безопасность. Т. 1. М.: МФЗ «Знание».
5. Карлова Н., Серова Е., Тихонова Т., Храмова И. Аграрная реформа в странах с переходной экономикой. М.: ИЭПП. 2000.
6. Крылов В. Продовольственная безопасность // Финансовый контроль. 2004. № 12. С. 104–108.
7. Кузьмин В. От закона до обеда // Российская газета — Федеральный выпуск № 5057 (233) от 7 декабря 2009 г.
8. Маневич В.Е. Социально-экономическое положение России в зеркале научной периодики // Бизнес и банки. 2007. № 4.
9. Махлин М. Монополисты и посредники. Власть и бизнес должны объединить усилия в сдерживании роста цен и тарифов // Российская Бизнес-газета № 727 (43) от 10 ноября 2009 г. / <http://www.rg.ru>.
10. Метелев С.Е. Национальная безопасность и приоритеты развития России: социально-экономические и правовые аспекты: монография / С.Е. Метелев. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2006. с. 104
11. Мищенко В.М. Влияние естественных и локальных монополий на развитие аграрной сферы и компенсационные механизмы антимонопольного регулирования. Автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. Ростов н/Д., 2003.
12. Продовольственная безопасность России: проблемы и перспективы: [монография] / [А. А. Анфиногентов и др.] // под ред. А. А. Анфиногентовой. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2004.
13. Савицкая Е.А. Продовольственная безопасность как фактор социально-политической стабильности в обществе: автореферат дис. ... кандидата социол. наук: 22.00.05 / Тюменский гос. нефтегаз. ун-т — Тюмень, 1998.
14. Чичкин А. Закупочные цены на свинину в среднем по России за январь — апрель снизились на 8–11 процентов // Российская Бизнес-газета № 602 от 8 мая 2009 г. / <http://www.rg.ru>.
15. Чкаников М. Мы за едой не постоим. // Российская газета — Федеральный выпуск № 4664 от 21 мая 2008 г. / <http://www.rg.ru>.
16. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. Л.П.Гончаренко. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008.
17. Conway G., Barber E. After the Green Revolution Sustainable Agriculture for Development. London, 1990. p. 60.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МАШИНОСТРОЕНИИ

С.А. ЖИГАРЕВ,

соискатель,

Российский государственный социальный университет,

e-mail: zhigarev777@mail.ru

В статье рассмотрены теоретические аспекты инвестиционных процессов в машиностроении, сформулирован понятийный аппарат, дана классификация инвестиций, обоснованы приоритетные направления этих процессов.

Ключевые слова: региональная экономическая политика; инвестиции; инвестиции в машиностроении; современные проблемы регионального развития; государственное регулирование; межбюджетные отношения.

Коды классификатора JEL: L64.

Машиностроение — ведущий сектор экономики России. Его развитие, основанное на активизации инвестиционных процессов, отражает уровень использования научно-технического потенциала и обороноспособность страны. В валовой продукции в промышленности доля продукции машиностроения составляет: в Японии — 51%, Германии 49%, США — 40%, Франции — 39%, тогда как в России только — 20%.

Машиностроение включает в себя производство машин и оборудования, металлообработку, ремонтное производство, малую металлургию; является материальной базой технического перевооружения различных отраслей национальной экономики страны. От него в решающей степени зависит производительность труда, научно-технический прогресс, качество жизни населения.

В процессе проведения социально-экономической реформы в машиностроении России резко уменьшились инвестиции. Вместе с тем процесс инвестирования является одним из основных факторов укрепления экономики страны.

В экономической литературе сложились различные понятия сущности процессов инвестирования. Кныш М.И., Перекатов Б.А., Тютиков Ю.П. в широкой трактовке инвестиции определяют «как вложения капитала с целью последующего его увеличения» С.В. Шкодинский рассматривает инвестиции «как совокупность затрат, реализуемых в форме вложения» Однако в таких определениях не четко отражается специфика инвестиций, отличающая их от текущих затрат ресурсов. Вложение денежных средств для получения дохода может представлять собой затраты как текущего, так и единовременного характера. Отчасти это исключается добавлением инвестициям признака долгосрочности, ибо капитал как объект инвестиций функционирует на протяжении длительного времени.

В этой связи можно отметить, что отличительным признаком инвестиций является не столько долгосрочный, сколько единовременный характер вложений, а долгосрочность вложений обусловлена лишь характером эффекта, получаемого через определенный период времени. Исходя из отмеченного, «финансовое» определение инвестиций можно изложить более точно: «Инвестиции — затраты (вложения) всех видов ресурсов (капитала) единовременного характера с целью получения прироста дохода (прибыли)».

Принимая во внимание тот факт, что часть единовременных затрат входит в себестоимость продукции, согласно Инструкции по калькуляции себестоимости, в данном определении инвестиций единовременные затраты подразумеваются в противопоставление текущим затратам, которые формируют себестоимость.

Золотоголов В.Г. рассматривает инвестиции в виде целей — элементов воспроизводственной структуры капитальных вложений: расширение, реконструкция, техническое перевооружение и новое строительство.

Бахманов С.А. выделяет три группы инвестиций: финансовые инвестиции — вложения в покупку акций, облигаций, других ценных бумаг, производственные — существующие в двух видах: инвестиции в создание и развитие предприятий, а также инвестиции в собственное производство; инвестиции в прочие реальные активы с целью создания запасов товарно-материальных ценностей.

Ю.А. Корчагин отмечает, что «инвестиции — это долгосрочное вложение финансовых и экономических ресурсов с целью получения дохода в будущем или получения иных благ — социальных, экологических, образовательных, инфраструктурных и других».

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (№39-ФЗ от 25.02.1999 г.) [2] указывается, что: «инвестиции — это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественное право, имеющую денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и/или иной деятельности в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта».

В данной формулировке как в «финансовом», так и в «экономическом» определениях сфера приложения инвестиций ограничена только предпринимательской деятельностью, направленной на получение прибыли. Этого явно недостаточно, поскольку инвестиции как экономическая категория не исчерпываются этой сферой деятельности. Если цель инвестиций свести только к получению прибыли, то в этом случае капитал должен вкладываться в объекты предпринимательской деятельности, так как направление его в объекты других видов деятельности (социальной, научно-технической, природоохранной, благотворительной и т.д.) непосредственно не приводит к ее получению. Между тем инвестиционные проекты осуществляются в различных сферах национального хозяйства могут иметь конечные результаты, значительно отличающиеся от получения прибыли, которые достигаются по нескольким аспектам — экологическим, бюджетным, политическим, научно-техническим, часто не поддающимся стоимостной оценке. Без сомнения, в итоге все эти проекты могут приводить к экономической выгоде, но в рамках уже других инвестиционных проектов. Однако, эти затраты вес равно по экономическому смыслу остаются инвестиционными [1].

В силу того, что в современной экономической литературе термин «инвестиции» трактуется неоднозначно, можно отметить необходимость уточнения понятийного аппарата инвестиционной сферы с целью более полного отражения специфики инвестиций как затрат экономических ресурсов, учитывая при этом всю совокупность их классификационных признаков.

По нашему мнению, финансовое и экономическое определение инвестиций, с точки зрения всестороннего охвата свойств (характеристик) данного понятия, отражения сущности и внутреннего содержания инвестиций как экономической категории можно изложить следующим образом: «Инвестиции — единовременные долгосрочные совокупные затраты экономических ресурсов в форме вложения капитала с целью получения прироста дохода, решения социальных задач и другого рода эффекта».

Здесь подчеркивается принципиальное различие между текущими затратами и инвестициями с учетом единовременного характера последних, а также решения социальных задач и результатов различного рода вследствие их осуществления. Это позволяет преодолевать недостаток их традиционного определения, чем достигается более высокая степень охвата внутреннего содержания понятия «инвестиция».

Данное уточнение, на наш взгляд, более полно отражает как финансовое, так и экономическое содержание понятия «инвестиция», что позволяет точнее отражать сущность и содержание инвестиций как экономической категории с социальной направленностью. Совершенствование понятийного аппарата в области инвестиционной деятельности дает возможность глубже исследовать инвестиционные процессы, формы и методы инвестиций.

По нашему мнению, инвестиционный процесс в машиностроении следует рассматривать как долгосрочное вложение финансовых и экономических ресурсов, практических действий хозяйственных органов с целью создания новых и модернизации действующих предприятий, освоения эффективных технологий и техники, формирования организационно-производственных структур, ориентированных на получение прибыли, насыщение потребительского рынка машинами и оборудованием высокого качества, реализацию социальных задач.

Инвестиционные процессы в машиностроении в современных условиях следует свести в следующие основные направления:

- обновление имеющейся материально-технической базы с использованием достижений науки и техники;
- развитие социальной инфраструктуры;
- наращивание объемов производства конкурентоспособной продукцией;
- овладение научными методами управления.

Инвестиционный процесс как система базируется на взаимодействии инвестора и заказчика. Его следует рассматривать во взаимосвязи с другими системами в определенном пространстве. Каждое предприятие системы решает свои задачи, что вызывает необходимость развития кооперации и интеграции. Ориентация системы предприятий только на собственные силы, как правило, ведет к замедлению роста производства вследствие отвлечения основных ресурсов.

Недостаточность собственных ресурсов вынуждает предпринимателя искать инвесторов, основные характеристики которого позволяют восполнить ресурсный дефицит. В процессе осуществления вложений инвестор устанавливает взаимодействие с конкретным предприятием, в результате чего становится его участником. Это объединение в результате взаимодействия инвестора и заказчика ведет к трансформации определенных характеристик объекта инвестиций. Итогом инвестиционного процесса является существенное изменение объекта инвестирования.

Участниками инвестиционного процесса являются:

- инвесторы — юридические и физические лица, осуществляющие вложение денежных средств и других ресурсов;
- заказчики — физические и юридические лица, уполномоченные осуществлять реализацию инвестиционных проектов;
- пользователи объектов инвестиционной деятельности — юридические и физические лица, для которых создается объект инвестиционной деятельности;
- поставщики банковских, страховых и других посреднических организаций, инвестиционные биржи и др.

Процесс инвестирования включает:

- ✧ прямые (реальные) инвестиции в строительство новых производств, реконструкцию, приобретение средств производства и др.;
- ✧ банковские инвестиции — вложение банковских ресурсов;
- ✧ инвестиции в основной капитал — приобретение машиностроительными предприятиями производственного оборудования, техники, строительство новых объектов и др.;
- ✧ инвестиции интеллектуальные — вложение средств в развитие научно-технического прогресса, обучение и подготовку специалистов;
- ✧ инвестиции портфельные — вложение средств в акции, облигации и другие ценные бумаги с целью получения прибыли;
- ✧ инвестиции иностранные — долгосрочные вложения капитала зарубежными собственниками;
- ✧ инвестиции в человеческий потенциал;
- ✧ инновационные инвестиции;
- ✧ рискованные инвестиции;
- ✧ венчурные инвестиции.

В машиностроении наиболее важными формами инвестиций являются:

- ◆ в создание и развитие собственного производства на базе широкого использования достижений научно-технического прогресса;
- ◆ в создание запасов товарно-материальных ценностей;
- ◆ в покупку акций, облигаций и других ценных бумаг.

На объем и динамику инвестиций оказывают влияние многие риски, среди которых наибольшее распространение имеет риск предпринимателя или заемщика (когда в одном лице выступают как инвестор, так и заемщик). Риск данного вида возникает ввиду неуверенности в том, удастся ли предпринимателю-заемщику получить ту прибыль, на которую он рассчитывал. В последнее время все более пристальное внимание привлекают риски, связанные с изменением паритета национальной валюты, колебание которого вызывается различными причинами.

Известно, что порядок инвестирования должен определяться в соответствии с добавленной стоимостью, в результате использования капитала, стоимостью годового продукта. Впрочем, следует учесть, что эта стоимость не определяется исключительно количеством примененного производительного труда, если только производительность не является величиной заданной.

Несомненно, что капитал, как труд и другие ресурсы, мигрирует между странами, что необходимо учитывать в машиностроении России, особенно с предстоящим вступлением страны в ВТО. Вместе с тем, международные потоки капитала не тождественны перемещению техники, машин и т.д. В большей степени это международное перемещение финансовых ресурсов, требований, потоки между заемщиками и кредиторами в различных странах или финансовые потоки между собственниками и предприятиями, которыми они владеют за рубежом. Кредиторы или собственники передают заемщикам или своим зарубежным филиалам деньги для использования, предоставленные в обмен на обязательства или акции, обеспечивающие им получение в будущем соответствующего дохода в виде процента или дивидендов [3].

Традиционные международные потоки капитала подразделяются на частные и государственные, долгосрочные и краткосрочные, прямые и портфельные следующим образом.

- ◆ Частное кредитование (или приобретение права собственности).
- 1. Долгосрочные вложения (облигации, акции, использование патентов или авторских прав):
 - ◆ Прямые инвестиции (кредитование или приобретение акций зарубежного предприятия, находящегося в значительной степени в собственности инвестора или под его контролем);
 - ◆ Портфельные инвестиции (кредитование или приобретение акций зарубежного предприятия, не принадлежащего и неподконтрольного инвестору).
- 2. Краткосрочные вложения (ГКО-ОФЗ, кредитные векселя и другие, сроком погашения от одного года и менее — главным образом портфельные инвестиции).
 - ◆ Государственное (официальное) кредитование (или приобретение прав собственности и преимущественно портфельные инвестиции и кредитование как долгосрочное, так и краткосрочное).

Среди многих вопросов совершенствования инвестиционного процесса в машиностроении большое значение имеют проблемы иностранных инвестиций. Многие страны, опасаясь подрыва контроля над национальной экономикой, стратегическими ресурсами, пытаются ограничить иностранные инвестиции, как в промышленное, так и в сельскохозяйственное производство, занимая двойственную позицию: с одной стороны, они обеспокоены тем, что иностранцы вкладывают средства в национальную экономику, развивая ее; с другой же стороны — инвестиции по тем или иным причинам могут сократиться. В этом случае существует опасность эксплуатации природно-ресурсного и производственно-финансового потенциала страны-заемщика, но одновременно есть опасность, что ограничится доступ к иностранному капиталу и высоким технологиям.

Правительства ряда стран запрещают или ограничивают прямое инвестирование зарубежных кредиторов. В этих странах деятельность иностранных фирм рассматривается либо как непозволительно расточительная, либо как формирующая избыточное иностранное влияние: это добыча минерально-топливных ресурсов, банковское дело, работа в средствах массовой информации и т.д.

Для машиностроения России важными условиями иностранного инвестирования являются требования по участию местных вкладчиков в капитале, использование преимущественно местных полуфабрикатов и узлов, осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, закупка новых технологий в стране-заемщике, расширение экспорта и другие.

Таким образом, прямым зарубежным инвестированием является либо предоставление кредита, либо приобретение собственности в зарубежном предприятии, в значительной степени являющегося резидентом страны-инвестора. Эти условия в разных странах устанавливаются с учетом их особенностей.

Учитывая, что инвестор существенно контролирует деятельность предприятия (хозяйствующего субъекта), то прямое инвестирование становится все более сложным, чем портфельное. Контролируемый хозяйствующий субъект зачастую непосредственно имеет доступ к управленческим новинкам, коммерческим тайнам, технологиям и т.д.

В России большая часть прямых иностранных инвестиций концентрируется в добывающей и автомобильной промышленности, сфере переработки сельскохозяйственной продукции.

Следует отметить, что совокупный рост машиностроительного производства в России, характерный для ранее существовавшего СССР, сменился его резким падением. Так, в 2008 г. по сравнению с 1992 г. производство тракторов на колесном ходу, по данным Росстата, уменьшилось с 72,8 до 10,9 тыс. шт. или в 8,4 раза. За эти годы производство металлорежущих станков сократилось в 11,1 раза, бульдозеров в 3,2, экскаваторов в 2,9 раза. В результате, по уровню интенсивности ведения машиностроения Российская Федерация значительно отстала от многих развитых стран мира, что является одной из основных причин, сдерживающих приток иностранных инвестиций в эту отрасль национальной экономики.

Изменения, произошедшие в машиностроении к настоящему времени, не дают достаточных оснований быть уверенным в успешном завершении объективно требуемой рыночной реорганизации в этой важнейшей отрасли. Успех реформирования машиностроительного комплекса может быть обеспечен в основном мерами макроэкономической стабилизации, введением системы государственного регулирования экономических отношений и социальной защиты работников, обусловленной закономерными, объективными причинами.

Результаты многолетнего развития экономики подтверждают, что Российская Федерация достаточно богата природными ресурсами и обладает большим, емким внутренним рынком. Однако изменения, произошедшие в экономике России вследствие кризиса мировой финансовой системы, существенно осложнили и без того нелегкое положение предприятий машиностроения со сбытом его продукции.

По нашему мнению необходима разработка экономически обоснованной федеральной программы «Восстановления и развития машиностроительного комплекса России до 2020 года» на основе новой концепции развития его в сочетании с инвестициями, которая могла бы существенно повысить эффективность этого сектора экономики. Нужна крупномасштабная, основательная перестройка, поскольку наличие экономически необоснованных, искаженных цен на сырьевые ресурсы и машиностроительную продукцию, а также отсталых технологий в настоящее время стоят труднопреодолимой преградой решения задач по повышению экономической эффективности машиностроения.

Необходимые финансовые ресурсы для выполнения этих и других задач должны быть получены как за счет внутренних источников, так и за счет внешнеэкономической деятельности.

Одним из негативных последствий проводимых ныне экономических реформ в России стала либерализация внешнеэкономической деятельности, которая, среди всего прочего, создала трудные условия для выхода на внешние рынки большого числа хозяйствующих субъектов, осуществляющих внешнеэкономические операции.

В рамках сложившейся и совершенствующейся производственно-инвестиционной модели хозяйствования в мировой экономике внимание многих экономистов акцентируется не столько на вопросе продвижения на мировой рынок отдельных товаров и услуг, сколько на проблеме функционирования на этом рынке определенных структурно-инвестиционных блоков. Следует учитывать, что в условиях кризиса главной задачей многих хозяйствующих субъектов остается ориентация на выживание. Полученную при этом возможность выхода на мировой рынок с целью формирования инвестиционных ресурсов, а не только сбыта произведенной продукции, многие предприятия используют для увеличения объемов продаж уже выпускаемой стандартной продукции, пользовавшейся спросом на внутреннем рынке и, соответственно, снижения общих затрат на единицу продукции. При этом затраты, связанные с улучшением потребительских свойств, а также обусловленные особыми требованиями зарубежных рынков (охрана окружающей среды, изучение национального законодательства и т.д.) рассматриваются как нежелательные, потому что снижают эффективность результатов международных производственно-финансовых операций. Часто сиюминутные групповые интересы преобладают над долгосрочными государственными. Инвестиции планируются не в увязке с эффективностью хозяйствования и освоения этих инвестиций.

Таким образом, инвестиционный процесс в машиностроении следует рассматривать как долговременные вложения финансовых и других ресурсов, практическое действие органов управления с целью создания новых и модернизации действующих предприятий, освоения эффективных технологий и техники, формирования эффективных организационно-производственных структур, ориентированных на получение максимальной прибыли, насыщение потребительского рынка машинами и оборудованием, решение социальных задач.

Развитие инвестиционного процесса должно осуществляться на базе ускорения инноваций, совершенствования организационно-экономического механизма хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голубев Г.М. Совершенствование процесса регулирования и государственного стимулирования инвестиционной деятельности. СПб.: Изд-во СПб ГУКиТ, 2003.
2. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (№39-ФЗ от 25.02.1999 г.).
3. Штульберг Б.М. Региональная политика России. Теоретические основы, задачи и методы реализации. М.: Гелиос, 2000.

ЗНАЧЕНИЕ СФЕРЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

Ю.К. БГАНЕ,

ассистент,

кафедра экономической теории,

ГОУ ВПО Кубанский государственный технологический университет,

350072, Россия, Краснодарский край, г. Краснодар, ул.Московская, 2

В работе рассмотрены и проанализированы основные показатели благосостояния населения во взаимосвязи со сферой потребительских услуг. Определена роль сферы потребительских услуг для активизации инвестиционного потенциала страны как базовой составляющей экономического роста.

Ключевые слова: сфера потребительских услуг; занятость; доходы; экономический рост.

Коды классификатора JEL: E21.

На фоне непрерывного возрастания роли услуг в развитии хозяйства в последние десятилетия значительно усиливается воздействие рассматриваемой отрасли на процессы. В ускорении динамики производства услуг заключается общехозяйственная основная причина повышения трендовых значений экономического роста. Так в отраслевой структуре ВВП США доля сферы услуг в 2008 году составила 79,2%, Италии — 69,2%, Франции — 77,4%, Германии — 69,1% [1]. О масштабах воздействия этого сектора на экономический рост свидетельствуют и приведенные данные о занятости (табл. 1).

Между тем мы можем наблюдать уменьшение числа занятых в отраслях конкретно материального производства, а именно: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство с 2005 по 2007 год на 1,1% (625 тыс. чел.); добыча полезных ископаемых — 0,1% (8 тыс. чел.); обрабатывающие производства — 0,4% (125 тыс. чел.). На общем фоне снижения числа занятых в материальном производстве динамично развивалась строительная индустрия, с привлечением дополнительно 352 тыс. человек за рассматриваемый период.

Однако ввиду изменившейся рыночной ситуации и последовавших снижения покупательной способности населения и удорожания процентной ставки, следует ожидать уменьшения объема спроса на продукт строительства, а соответственно снижения числа занятых в данной сфере.

На фоне постоянного снижения в экономике доли промышленного производства низкие темпы развития сервисных отраслей приводят к неполному вовлечению имеющихся трудовых и капитальных ресурсов и, в конечном итоге, к недоиспользованию общего потенциала экономики.

Таблица 1

Среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности [1]

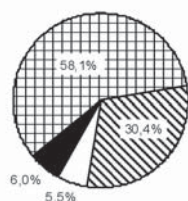
	Тыс. человек			В процентах к итогу		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Всего в экономике	66792	67174	67701	100	100	100
в том числе по видам экономической деятельности:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7381	7141	6756	11,1	10,6	10,0
рыболовство, рыбоводство	138	146	146	0,2	0,2	0,2
добыча полезных ископаемых	1051	1043	1038	1,6	1,6	1,5
обрабатывающие производства	11506	11359	11381	17,2	16,9	16,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1912	1923	1901	2,9	2,9	2,8
строительство	4916	5073	5268	7,4	7,6	7,8
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	11088	11317	11777	16,6	16,8	17,4
гостиницы и рестораны	1163	1185	1214	1,7	1,8	1,8
транспорт и связь	5369	5426	5439	8,0	8,1	8,0
из них связь	940	955	962	1,4	1,4	1,4
финансовая деятельность	858	958	1044	1,3	1,4	1,6
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4879	4957	5034	7,3	7,4	7,4
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3458	3504	3551	5,2	5,2	5,2
образование	6039	6009	5988	9,0	8,9	8,9
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4548	4574	4588	6,8	6,8	6,8
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2460	2533	2555	3,7	3,8	3,8

Сопоставление данных по структуре ВВП и занятости в России с международными показателями наглядно демонстрирует отставание российской сферы услуг по обоим этим критериям от промышленно развитых стран. В структуре занятости промышленно развитых стран сфере услуг принадлежит, в среднем, 70–72% рабочих мест, а в России только 60% (см. диаграммы 1–3).

Численность занятых в экономике — 67,3 млн человек

ВВП на душу населения (по ППС) — 8087 долл. США¹

СТРУКТУРА ВВП
ПО ОСНОВНЫМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ



СТРУКТУРА ЗАНЯТОСТИ
ПО ОСНОВНЫМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ

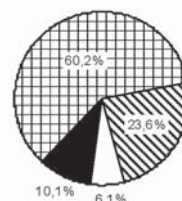
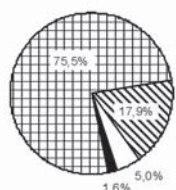


Диаграмма 1. Структура ВВП и занятости России [1].

Численность занятых в экономике — 139,3 млн человек

ВВП на душу населения (по ППС) — 36202 долл. США¹

СТРУКТУРА ВВП
ПО ОСНОВНЫМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ²⁾



СТРУКТУРА ЗАНЯТОСТИ
ПО ОСНОВНЫМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ

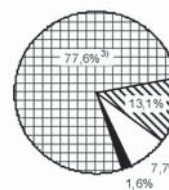
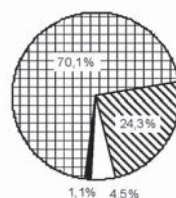


Диаграмма 2. Структура ВВП и занятости США [1].

Численность занятых в экономике — 35,7 млн человек

ВВП на душу населения (по ППС) — 26655 долл. США¹

СТРУКТУРА ВВП
ПО ОСНОВНЫМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ²⁾



СТРУКТУРА ЗАНЯТОСТИ
ПО ОСНОВНЫМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ

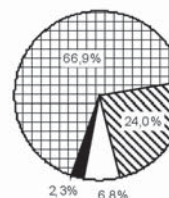


Диаграмма 3 Структура ВВП и занятости Германии [1].

Следовательно, это говорит о том, что российская экономика имеет реальный потенциал решения проблемы занятости за счет развития сферы услуг и вовлечения в нее дополнительных трудовых ресурсов.

Еще один важный показатель, взаимное влияние на который осуществляет потребительская сфера, — это уровень благосостояния населения, определяемый, прежде всего, денежными доходами и расходами населения.

Обратимся к табл. 2. Структура денежных доходов и удельный вес расходов в денежных доходах населения. Из данных таблицы видно, что за рассматриваемый период произошло существенное сокращение темпов прироста доходов от предпринимательской деятельности: с 16,4% в 1995 году до 10% в 2007 году.

Сократился прирост социальных выплат, размер которых колебался от 13,1% в 1995 г. — до 15,4% в 2002 г., а в 2007 году составил 10,9%. На этом фоне положительную динамику показывают темпы прироста доходов от оплаты труда, средний процент по которым за рассматриваемый период составил 64,9%¹, с резким увеличением в 2006–2007 гг. до 70,4%. Однако следует акцентировать внимание на том, что существенно возрастают обязательные платежи, при снижении расходов на приобретение товаров и услуг и снижении темпов прироста финансовых активов (с 23,8% — до 14,5%).

Подобная негативная ситуация, наблюдается и в содержании показателя темпов прироста номинальных и реальных доходов населения (таблица 3). При абсолютном увеличении денежного выражения (с 3947 руб. до 12601 руб. в 2002–2007 гг.) происходит снижение темпов прироста, как номинального (с 319% — до 124%), так и реального (с 184% до 113%) уровня доходов, что не может положительно влиять на динамику потребления.

Еще большую озабоченность вызывает гипертрофированная дифференциация доходов, о которой свидетельствуют значения показателя «Располагаемые ресурсы домашних хозяйств» (табл. 4). Это совокупность денежных доходов домохозяйств, сумм израсходованных накоплений и привлеченных заемных средств и стоимости натуральных поступлений. В целом, показатель «располагаемые ресурсы домашних хозяйств», трактуется как объем средств (денежных и натуральных), которыми располагали домохозяйства для обеспечения всех своих расходов и создания сбережений в период обследования.

Из данных таблицы видно, что на долю пятой группы (с наибольшими располагаемыми ресурсами) приходится почти половина всех располагаемых ресурсов (48,2%), а прирост сбережений составляет 54,5%, что в свою очередь неизбежно приведет к углублению разрыва доходов и нарастанию социальной напряженности.

Таблица 2

Структура денежных доходов и удельный вес расходов в денежных доходах населения (в %)[1]

	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Денежные доходы — всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
доходы от предпринимательской деятельности	16,4	15,4	11,9	12,0	11,7	11,4	11,1	10,0
оплата труда ¹⁾	62,8	62,8	65,8	63,9	65,0	63,6	65,0	70,4
социальные выплаты	13,1	13,8	15,2	14,1	12,8	12,7	12,0	10,9
доходы от собственности	6,5	6,8	5,2	7,8	8,3	10,3	10,0	6,7
другие доходы	1,2	1,2	1,9	2,2	2,2	2,0	1,9	2,0
Денежные расходы и сбережения — всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
покупка товаров и оплата услуг	70,5	75,5	73,2	69,1	69,9	69,5	69,0	69,7
обязательные платежи и разнообразные взносы	5,6	7,8	8,6	8,3	9,1	10,1	10,5	12,5
приобретение недвижимости	0,1	1,2	1,8	2,0	2,3	2,6	3,3	3,3
прирост финансовых активов	23,8	15,5	16,4	20,6	18,7	17,8	17,2	14,5
из него прирост, уменьшение (–) денег на руках у населения	3,6	2,8	1,8	2,7	1,8	1,5	3,4	3,6

Включая скрытую (официально не учтенную) заработную плату.

Этот факт говорит о существующих возможностях увеличения потребления в случае решения вопроса уменьшения дифференциации доходов, что в свою очередь даст ощутимый импульс для дальнейшего развития всей экономики.

Вообще, говоря, о необходимости увеличения объемов потребления, необходимо понимать, что потребительские расходы являются инвестициями не только в потребительскую сферу. Потребительская сфера, аккумулируя средства, обеспечивает экономический рост всех отраслей экономики. Средства, идущие на потребление, являются инвестициями в дальнейшее производство. Это связано с тем, что по мимо потребительских услуг, на потребительском рынке населению реализуются товары и производственные услуги.

¹ Показатель рассчитан автором

Таблица 3

Номинальные и реальные денежные доходы населения [1]

Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	Номинальные денежные доходы населения					
	3947	5170	6410	8112	10196	12601
В процентах к:						
2002	100	131	162	205	258	319
2003	–	100	124	157	197	244
2004	–	–	100	127	159	197
2005	–	–	–	100	126	155
2006	–	–	–	–	100	124
	Реальные денежные доходы населения					
В процентах к:						
2002	100	115	127	142	162	184
2003	–	100	111	124	142	160
2004	–	–	100	112	127	144
2005	–	–	–	100	114	129
2006	–	–	–	–	100	113

Следовательно, происходит развитие самих производственных отраслей, увеличение занятости в них трудовых ресурсов. Другими словами, рост материального производства невозможен без полноценного, качественного функционирования потребительской сферы.

Следует так же понимать, что говорить об увеличении объемов потребления можно исключительно в случае увеличения реальных доходов населения, при уменьшении величины обязательных платежей и стоимости самих товаров и услуг. Сокращение разрыва в уровне доходов несет в себе реальный потенциал увеличения потребления.

Снижение величины реальных доходов приводит к уменьшению спроса, что, в свою очередь приводит к сжатию потребительской сферы и доходов занятых в ней трудовых ресурсов. Между тем, вложения в нее, как и доходы занятых, обуславливают развитие производственной сферы, так как конечным результатом любой производственной деятельности является потребление.

Таблица 4

Распределение располагаемых ресурсов по 20-процентным группам населения [1]

	Средне- душевые располагае- мые ресурсы	Денежные расходы	Стоимость натуральных по- ступлений про- дуктов питания	Стоимость натураль- ных поступлений не- продовольственных товаров и услуг	Прирост сбережений
Все домашние хозяйства, процентов	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам обследуемого населения:					
первая (с наименьшими располагаемы- ми ресурсами)	6,0	6,0	14,1	4,9	3,0
вторая	9,7	9,7	18,6	8,8	6,6
третья	14,0	13,9	21,2	14,2	12,6
четвертая	22,1	22,0	21,4	22,9	23,3
пятая (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	48,2	48,5	24,7	49,2	54,5
Коэффициент фондов, в раз	8	8	2	10	18

Исходя из вышеизложенного, роль сферы потребительских услуг в реализации инвестиционного потенциа-
ла страны можно определить как триединую: а) развитие сферы потребительских услуг создает возможности для
развития человека и общества; б) развитие сферы потребительских услуг обуславливает уменьшение безрабо-
тицы и увеличение доходов занятых в ней трудовых ресурсов; в) развитие сферы потребительских услуг пред-
полагает развитие потребительского рынка, а, следовательно, является непременным условием для активизации
национального производства, т.е. экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>.

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИОТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Н.С. ШЕЛЕПОВА,

аспирант,

кафедра «Экономика и предпринимательство»,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

e-mail: natali-kak @ yandex.ru

В настоящей статье предпринята попытка показать, что требуется разработка новой концепции инновационного маркетинга взаимодействия для эффективного управления в социотехнических системах.

Ключевые слова: инновации; инновационный цикл.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

Равновесие на рынке сельскохозяйственной техники предопределяется интеграцией науки и производства при поддержке государством воспроизводственного процесса с применением новационных технологий — гарантии инновационного развития экономики при постоянном обновлении организации управленческих процессов производства для повышения инновационного потенциала России.

Только сочетание новационных знаний при новейшей интеграции науки и бизнеса предопределяет использование особых знаний для выживания организации с применением гибких сетевых структур в бизнес-единицах и использование новых элементов эффективного управления (корпоративная модель рыночных отношений; наличие цифровой информации; применение новых особых знаний и технологий; приоритет новым виртуальным методам управления).

В современных условиях для России определяющим становится инновационное развитие, которое требует нового понимания значимости взаимодействия неотехнологий и социотехнических систем. Практически нужно создавать новую национальную инновационно-информационную инфраструктуру (НИИИ), обеспечивающую оценку, анализ и прогноз конъюнктуры рынка для расширения новационной восприимчивости компаний к неотехнологиям и организационным новациям, что позволит увеличить выпуск новых конкурентоспособных видов продукции на экспорт с ориентацией на конкретных клиентов на основе реализации новшеств за счет новых информационных технологий; умения генерировать компаниями потоки новой информации; эффективного применения цифровой технологии; компьютерного моделирования; новейших технологий с новыми материалами.

Американский экономист М. Мендел отмечает в своей книге «Грядущий упадок Интернета», что техническая революция характеризуется быстрыми темпами технологических инноваций, инвестиционным бумом, однако приближение понижающей фазы технологического цикла новой экономики характеризуют: технологическая стагнация; нестабильность венчурного капитала; уменьшение производительности труда; падение инвестиций.

Мир новой экономики подтверждает, что высокая технология означает высокую неустойчивость — присутствие болезненного циклического спада, но экономические законы развития остаются в силе, ибо ни одна из технологических революций не создавала новой экономики!

В условиях развития новой экономики в России происходит изменение концепции управления социотехнических систем — «бизнес заново», в духе, сформулированном М. Хаммером и Дж. Чампи, — реинжиниринг бизнеса — радикальные изменения процессов производства по всей цепочке стоимости с учетом будущих потребностей конкретного клиента на уровне мирового качества при жесткой конкуренции, то есть рождение инновационного управления с применением цифровых информационных технологий в новых гибких бизнес-процессах с новой компетенцией работников с целью раскрытия и реализации их потенциала для повышения конкурентоспособности организации при использовании инструментов инновационного маркетинга взаимодействия; новых особых знаний; цифровой информации; нанотехнологий, взаимодействие которых предопределяет значимость становления инновационной экономики воплощенной в инновационных проектах.

Одновременно главной целью инновационного развития экономики является создание гибкого и мобильного инновационного потенциала, который предопределяет взаимодействие инвесторов, науки и производителей при генерировании нанотехнологий для перехода к наукоемкому ресурсосберегаемому производству с мировым качеством продукции.

Эффективность использования инновационного потенциала предопределяется инновационным маркетингом взаимодействия при осуществлении государством приоритетных направлений инновационной политики в общественном производстве и социотехнических системах с ориентацией на изменения структур потребностей общества «из-за воздействия одних инноваций на другие» [4, с. 90], что определит гибкое применение инновационной деятельности с реакцией на изменения экономической среды при внедрении новых новшеств в производстве в регулируемом инновационном процессе на микроуровне при возникновении инновационной ситуации, то есть способность субъектов к генерации инноваций. Таким образом, возникает диффузия инновационной альтернативы — это процесс решения проблемной ситуации нетрадиционным способом через инновационный акт. Такая концепция осуществляется в ООО «КЗ «Ростсельмаш» при изготовлении и испытаниях новых видов моделей комбайнов с помощью системы «Пуск». П. Друкер определил ситуацию в нашем обществе «эпохой без закономерностей», поэтому топ-менеджерам надо уметь управлять в условиях разрывных изменений технологий. Специалист по системному управлению Р. Аккоф предполагает, что вследствие ускорения изменений необходимо предвидеть динамичное развитие производственной системы и учиться адаптироваться.

Высокая степень риска, неопределенности и ресурсные ограничения предопределяют значимость инновационного маркетинга взаимодействия в стратегическом управлении инновациями, стимулирующего творческий

поиск новационных путей реализации инновационных проектов, то есть применение стратегии управления инновациями с пониманием взаимодействия в конкретной ситуации.

Маркетинговая стратегия управления инновациями (УИ) предопределяет инновационное развитие организации: реализацию приоритетных национальных программ; оценку развития тенденции мировой экономики — экономика человека; наращивание инновационного потенциала; постоянное создание новых изделий с высоким качеством; применение цифровых новационных информационных технологий; наличие инновационного климата.

Анализ инновационной политики лидера-инноватора ООО «КЗ «Ростсельмаш» показал, что ключевую роль в инновационно-маркетинговом взаимодействии играет агрессивно-атакующая стратегия при освоении в производстве нового вида моделей комбайнов, позволяющая захватить новый сегмент рынка в узкой сфере, минимизируя издержки производства при реализации новой продукции с мировыми инновационными характеристиками для удовлетворения конкретных клиентов-партнеров.

Реализация инновационного цикла осуществляется наличием новационного маркетинга взаимодействия во всех сферах управления организацией (тех. центр — производство — управление персоналом — продажа и сервис), но логическое соединение источников информации предопределяет реализацию инновационных проектов по схеме «маркетинг взаимодействия — инвестор — наука — технический центр (ТЦ) — производство — реализация (продажа) — инновационный сервис конкретного клиента» [3, с. 23]. Такой инновационный цикл предопределяет не только осуществление всех его этапов, но и гибкое внедрение технологической новизны, повышая динамику инновационного развития с учетом значимости радикальных инноваций при информационном обеспечении стратегического управления инновациями в организации, как интегрированное взаимодействие инновационно-информационных решений в инновационном маркетинге.

Создание единого центра управления для быстрого создания высококачественного изделия способствует возникновению синергетического эффекта между группами разработчиков, усиливая их потенциал, и облегчает внедрение новых форм управления инновационным процессом, как отмечает А. Фонотов надо развивать искусство бригадного новаторства по созданию новшеств при выборе инновационной стратегии для достижения цели в инновационной деятельности [2].

Инновационный маркетинг взаимодействия предопределяет выведение на различные сегменты рынка новых гибких технологий, проверенных в новом продукте во время конструкторско-производственных испытаний. Так, на ООО «КЗ «Ростсельмаш» действует система «Клиент» для повышения качества, работоспособности и надежности узлов и агрегатов машин и оценки конкурентоспособности технологий их изготовления с учетом прогнозирования будущих пожеланий конкретных клиентов и контрольных оценок МИК (машинно-испытательных комплексов) в различных регионах при сервисе за 12 часов, чтобы укрепить стратегию абсолютного качества — ввести в компании новую философию бизнеса на основе новационной культуры, предопределяющая удовлетворение индивидуальных запросов конкретных клиентов, что позволит, как отмечал К. Ишикава, выжить в быстроизменяющейся неопределенности окружающей экономической среды и обеспечить процветание и успех в бизнесе организации.

Анализ идеологии компаний показывает, что все методы и приемы идеологического воздействия на сотрудников — это инструменты, способствующие выполнению всех функций и достижению инновационных целей, которые характеризуются универсальностью и специфичностью с учетом восприимчивости сотрудников к изменениям с осуществлением клиентской идеологии.

Само существование специфической идеологии в любой организации основывается на участии человека-ценности, т. е. именно работники предопределяют жизнь идеологии, ибо идеологическая система — это взаимодействие и взаимопроникновение новаций философии, психологии, социологии с учетом исторического наследия — это и есть система инновационно-идеологического управления развитием общества.

Успех бизнеса знаний — это удовлетворение потребностей конкретного клиента. Только превосходство даст прибыль, но «настоящей прибылью является прибыль новатора» [1, с. 142], откуда экономический результат, источником которого является специализация и особые знания людей, которые предопределяют выживание и рост бизнеса. Компании должны зарабатывать себе на прибыль знаниями в сфере своих процессов, протекающих в бизнесе. Знания — это бизнес в той же мере, в какой бизнесом является потребность.

Истинное определение особых знаний — это когда есть что-то, что можно сделать лучше, чем конкуренты. В чем состоит специфическое знание? П. Друкер говорит: «Это скоропортящийся товар, который надо постоянно обновлять и завоевывать вновь превосходство в своей специфической сфере знаний, ибо рост компании — поддержание эффективности своих знаний с учетом потребностей клиентов» [1, с. 142]. Поэтому, чтобы понимать, хороши ли наши знания — надо постоянно делать их анализ и оценку.

В этой связи значимость стратегии инновационного маркетинга взаимодействия как инструмента инновационной политики при ее реализации предопределяется применением социотехнического подхода — феномена взаимодействия технических и социальных систем в производственном процессе с применением гуманитарологических подходов к социочеловеку.

На практике ООО «КЗ «Ростсельмаш» осуществляет практическое применение инструментов инновационного маркетинга взаимодействия, реализуя ежегодно одну — две новых моделей комбайнов с учетом степени риска и неопределенности рынка, при применении агрессивной инновационной стратегии в управлении инновациями с пониманием значимости информационной революции, которая предопределяет переход от материальной к интеллектуальной экономике — экономике знаний, то есть научным знаниям и уникальным навыкам. Как отмечал Т. Сакайя, особые знания становятся движущей силой, а ключевым фактором являются ценности, созданные знаниями, определяющие источник стоимости — это новая модель инновационного управления с саморазвитием и самореализацией личности в социотехнических системах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер П. Эффективное управление. М., Изд-во АСТ Астрель. 2004.
2. Жиц Г.И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности // Инновации. № 11. 2008. С. 84–87.
3. Овчаренко Г. Инновационное управление в современной организации. Учебное пособие. ЛаПО. Ростов н/Д. 2007.
4. Фонотов А.Г. и др. Научная тактическая политика: проблемы формирования и реализации. М., Наука. 1990.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНО-РЫНОЧНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Д.В. КРАВЦОВ,

аспирант,

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
e-mail: kravcov-avtoidea@mail.ru

В данной статье рассмотрены вопросы бюджетно-рыночных основ регулирования деятельности муниципальных и коммерческих пассажирских автотранспортных предприятий (ПАТП), адаптация их к современным условиям поиска и реализации внутренних резервов автотранспортного предприятия для повышения экономической эффективности его деятельности.

Ключевые слова: планирование деятельности автотранспортного предприятия; городской пассажирский автотранспорт; дотации; местные бюджеты; пассажиропоток; экономическая эффективность; принципы и методы экономического регулирования; банк; бюджет; кредитные отношения.

Коды классификатора JEL: R41, R42, R48.

К настоящему времени многоаспектная задача развития автотранспортного предприятия пассажирских перевозок подверглась тщательнейшему анализу и получила широкое освещение как в отечественной, так и в зарубежной литературе.

В исследованиях, посвященных проблемам оценки и повышения уровня жизни населения, вопросам социально-экономического развития территорий, фактор транспортного обслуживания стоит на одном из первых мест. В современных российских условиях актуальными являются организационно-экономические проблемы функционирования и развития общественного пассажирского транспорта. Научная разработка этих проблем требует учета существенной специфики процессов становления рынка услуг в сфере городских, пригородных и междугородних пассажирских перевозок.

Главной спецификой здесь выступает непосредственная связь экономической и социальной составляющей в планировании и управлении деятельностью предприятий пассажирских перевозок, конкретное проявление остроты проблемы социального неравенства потребителей пассажирских транспортных услуг. Сфера пассажирских услуг населению за годы рыночных преобразований претерпела ряд резких изменений в экономических отношениях ее субъектов: децентрализация управления при неспособности муниципальных органов власти справиться с экономическими и социальными проблемами территории; привлечение в эту сферу коммерческого перевозчика, что сразу же привело к росту противоречий между предприятиями различных форм собственности, к повышению тарифов на перевозки и ослаблению социальной функции регулирования; наконец, осознание необходимости более обоснованного регулирования экономических отношений в этой сфере, что привело в последнее время к поиску более эффективных форм и методов бюджетно-рыночного регулирования деятельности пассажирских автотранспортных предприятий (ПАТП). В ходе продолжающегося реформирования сферы автотранспортных пассажирских услуг населению еще недостаточно развитыми и обоснованными остаются организационно-экономические отношения пассажирских автотранспортных предприятий (ПАТП) и структур муниципального, регионального и федерального уровней. Организация и методы формирования тарифов, бюджетных компенсаций и дотаций муниципальным ПАТП не обеспечивают нормального воспроизводственного процесса в деятельности этих предприятий.

Недостаточно развиты рыночные отношения коммерческих ПАТП: экономические результаты их деятельности во многом определяют регулируемые тарифы и социальные заказы на пассажироперевозки с компенсацией выпадающих доходов. В ряде регионов России выпадающие доходы от перевозок пассажиров, пользующихся правом бесплатного проезда по федеральному законодательству, компенсируются не полностью.

Вместе с тем ПАТП всех форм собственности в этих условиях имеют значительные внутренние резервы повышения экономической эффективности своей производственно-коммерческой деятельности. Это достигается за счет мероприятий, позволяющих при данном количестве и составе автотранспортных средств (АТС) получить прирост дохода от оказания пассажирских транспортных услуг, а также за счет мероприятий, позволяющих при выполнении данного объема и состава работ по пассажироперевозкам снижать издержки производства и реализации этих услуг.

Комплексный характер задач, связанных с выбором и обоснованием плановых и управленческих решений на уровне предприятий, требует углубленного качественного и количественного анализа соответствующих производственных процессов на основе их моделирования и научно обоснованных методик их конкретной реализации. Вместе с тем вопросы планирования деятельности пассажирского автотранспортного предприятия, до тех пор, пока экономика автотранспортного предприятия пассажирских перевозок будет оставаться дотационной, остаются недостаточно исследованы и должны решаться с учетом специфики сочетания рыночного механизма с механизмом бюджетного регулирования. В исследованиях последнего десятилетия ставились и решались вопросы, касающиеся работы в целом городской системы пассажирских автотранспортных перевозок (это работы Сорокина А.А., Шарова М.И., Усиченко Н.Г., Романовой Н.А.).

В этих исследованиях изучались проблемы организации, планирования и управления процессами оказания пассажирских транспортных услуг в городе на основе социальных и экономических критериев эффективности; проблемы трансформации этой сферы деятельности в результате рыночных реформ и «вписывания» ПАТП в рыночную среду; вопросы организационно-экономических отношений ПАТП с властными структурами терри-

тории, построения и обоснования бюджетно-рыночного механизма реализации этих отношений; методические вопросы организации и проведения тарифной политики на пассажирском автотранспорте.

Вместе с тем, проблемам выявления и реализации внутренних резервов повышения экономической эффективности деятельности отдельных ПАТП за счет оптимизации технико-эксплуатационных, организационно-экономических и маркетинговых плановых решений до сих пор исследователями уделялось мало внимания.

По нашему мнению, муниципальные органы, реализуя программу социально-экономического развития своей территории, должны согласовывать ее с планами развития деятельности пассажирских предприятий в части обеспечения услугами пассажирских перевозок населения территории. В значительной мере согласование осуществляется по объемам заказов на пассажирские перевозки по конкретным маршрутам и по суммам бюджетных средств на финансирование развития предприятия, при этом средства на развитие сферы пассажирских услуг территории частично могут быть заложены в тарифы на перевозки. Муниципальные предприятия пассажирских перевозок осуществляют расширение своей деятельности за счет дотаций из бюджета территории. Коммерческие предприятия должны рассчитывать, в основном, на такие источники финансирования программ развития, как собственная прибыль и кредитные средства. Следует подчеркнуть, что участие местных властей в процессе расширения сферы пассажирских транспортных услуг коммерческими предприятиями проявляется не столько в том, чтобы формировать средства финансирования за счет повышения верхней планки тарифов на пассажирские перевозки (ведь местные власти должны решать также и социальные задачи территории, в том числе — задачи обеспечения платежеспособности основной части населения территории на рынке пассажирских транспортных услуг), а в основном в том, чтобы предоставлять этим предприятиям гарантии возврата кредитов, участвовать в выплате процентов по кредитам.

В работе Ключниковой Г.М. [1] предложена достаточно универсальная модель эффективности регулирования кредитных отношений заемщика и банка с участием заинтересованной администрации территории, которая берет на себя финансовую поддержку заемщика путем бюджетной компенсации части выплат процентов по кредиту.

Известна оправдавшая себя практика такого рода трехсторонних финансово-экономических отношений: (банк — предприятие — региональный бюджет), в Ставропольском крае в 1995-х–2005-х гг. Однако было неясно, какую же долю выплат процента по кредиту бюджету территории выгодно брать на себя.

В работе [2] из построенной оптимизационной модели была выведена довольно простая формула для расчета оптимального значения r^* — доли бюджетной компенсации процента за кредит, при которой бюджетная эффективность от реализации локальной программы на данной территории Φ_0^* будет максимальной:

$$r^* = \frac{1}{2} \frac{\beta}{\alpha},$$

где α — ставка процента за кредит (в долях от единицы); β — коэффициент поступлений средств в виде налогов и других платежей в бюджет территории в расчете на единицу реализованных инвестиций на финансирование данной программы (коэффициент бюджетной эффективности инвестиций в данный проект).

По образцу модели в работе [2] построим свою модель, конкретизирующую параметры экономических отношений «предприятие — банк — территориальный бюджет» с учетом специфики процесса расширения производства и реализации услуг по перевозкам пассажиров автотранспортного предприятия. Обозначим через $J_3(\alpha)$ — функцию спроса на кредит банка при процентной ставке (цене) кредита α , где α — доля платежа банку за кредит от суммы кредита за весь срок кредитования. Конкретный вид и параметры функции спроса автотранспортного предприятия на банковский кредит для финансирования среднесрочной программы расширения своей деятельности определим так:

$$J_3(\alpha) = J_0 - b\alpha. \quad (5)$$

Здесь J_0 и b — параметры функции: J_0 — максимально необходимые кредитные средства; b — эластичность спроса на кредит по цене кредита (как прирост суммы спроса на кредит от прироста доли платы за кредит от суммы кредита).

Через β , как и выше, обозначим коэффициент бюджетной эффективности инвестиций в программу расширения деятельности предприятия.

Через r , как и выше, обозначим долю бюджетной компенсации платы процента за кредит. А именно: часть процента за кредит в размере $(r\alpha)$ от всей суммы кредита берется оплатить из бюджета администрации территории; остальная часть оплаты процента за кредит в размере $(1-r)\alpha$ остается за предприятием.

За счет «удешевления» кредитных средств для предприятия спрос его на банковский кредит возрастет на сумму $J_3((1-r)\alpha) - J_3(\alpha) = \Delta J_3(r)$. Это значит, что дополнительные поступления в бюджет за счет этой поддержки предприятия составят сумму:

$$\Phi_1(r) = \beta \Delta J_3(r) = \beta [J_3((1-r)\alpha) - J_3(\alpha)].$$

Выплаты же банку из бюджета в погашение процента за кредит составят сумму:

$$\Phi_2(r) = r\alpha J_3((1-r)\alpha).$$

Тогда чистый бюджетный эффект от данного мероприятия составит:

$$\Phi_0(r) = \Phi_1(r) - \Phi_2(r) = \beta [J_3((1-r)\alpha) - J_3(\alpha)] - r\alpha J_3((1-r)\alpha). \quad (6)$$

Подставляя в (6) выражение (5) для функции J_3 при соответствующем значении независимой переменной (аргумента функции), получим конкретизированное выражение для функции чистого бюджетного эффекта:

$$\begin{aligned} \Phi_0(r) &= \beta J_3((1-r)\alpha) - \beta J_3(\alpha) - r\alpha J_3((1-r)\alpha) = \\ &= \beta J_0 - \beta b(1-r)\alpha - \beta J_0 + \beta b\alpha - r\alpha J_0 + r\alpha b(1-r)\alpha. \end{aligned} \quad (7)$$

Построенная нами модель (7) отличается от других моделей в работе [3] введением конкретной зависимости (5) в качестве функции спроса на кредит. Тем самым наша модель, помимо аналитического предназначения,

приобретает прикладное значение. Зависимость (5) можно отыскивать не для отдельных конкретных проектов, а как общую закономерность в процессах кредитных отношений, складывающихся в современной кризисной ситуации. Тогда параметры функции $J_3(\alpha)$ можно отыскивать известными статистическими методами по данным кредитных условий по различным среднесрочным программам и проектам. Параметры линейной зависимости (5) можно найти также по двум вариантам кредитного договора для одной и той же программы развития, имитируя процесс согласования условий договора по сумме кредита J_3 и процента за кредит α .

Из известного необходимого условия максимума непрерывной функции в замкнутом множестве $(0 \leq r \leq 1)$ находится оптимальное значение r^* , при котором чистый бюджетный эффект $\Phi_0(r)$ достигает максимума. Для решения задачи:

$$\max_{0 \leq r \leq 1} \Phi_0(r)$$

решаем простое уравнение:

$$\frac{d\Phi_0}{dr} = \beta b\alpha - \alpha J_0 + \alpha^2 b - 2\alpha^2 br = 0.$$

Отсюда получаем:

$$r^* = \frac{b(\alpha + \beta) - J_0}{2\alpha\beta}. \quad (8)$$

Используя формулу (8) получаем, что оптимальная величина компенсации предприятию банковского процента за кредит равна:

$$r^* \alpha J_3 = \frac{b(\alpha + \beta) - J_0}{2\beta} J_3 \left((1 - r^*) \alpha \right). \quad (9)$$

Из формулы (8) следует, что доля компенсации выплаты банковского процента за кредит определяется соотношением параметров α и β (как и из модели авторов работы [3], а также — параметрами функции спроса на кредит (5)).

Чтобы формула (8) имела реальный смысл, необходимо, чтобы выполнялось условие:

$$b(\alpha + \beta) \geq J_0, \text{ или } b\beta \geq J_0 - b\alpha = J_3(\alpha), \text{ или } \beta \geq \frac{J_3(\alpha)}{b}. \quad (10)$$

Если из формулы (5) мы выразим цену кредита α :

$$\alpha = \frac{J_0}{b} - \frac{J_3(\alpha)}{b},$$

то становится очевидным, что величина $\frac{J_3(\alpha)}{b}$ есть отрицательное приращение максимальной цены кредита (когда спрос на кредит становится равным нулю) при спросе на кредит $J_3(\alpha)$.

Отсюда условие (10) следует трактовать так: чтобы рассматриваемые выше кредитные отношения «банк — бюджет — предприятие» имели реальный экономический смысл, необходимо, чтобы коэффициент бюджетной эффективности инвестиций был не меньше абсолютной величины прироста максимальной цены кредита при договорной цене кредита α . Наши исследования показали, насколько важным является знание реакций кредиторов и заемщиков на условия кредитных договоров в современной экономической ситуации.

В условиях финансово-экономического кризиса, при глубоком дефиците финансовых средств и высокой степени кредитных рисков банков такой системный анализ финансово-экономических отношений приобретает особую актуальность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ключников Г.М. Методика системно-целевой комплексной оценки проектов развития региональных промышленных комплексов // Сборник научных трудов СевКавГТИ. Вып. V, т. 1. Ставрополь, 2005.
2. Причина О.С., Ключников Г.М. Моделирование бюджетного регулирования кредитных отношений в регионе. // Сборник научных трудов СевКавГТИ. Серия экономика. Том 1. Ставрополь, 2005 г.

КАСКАДИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О.С. КУЛИК,

ассистент,
кафедра «Финансовый менеджмент»,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: olga543@list.ru

Недостаточно разработать сбалансированную систему показателей компании, важно также довести ее до каждого уровня управления. В данной статье анализируется процесс каскадирования сбалансированной системы показателей, а также исследуется возможность его применения в качестве меры совершенствования процесса финансового планирования.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей; эффективность; каскадирование; индикаторы.

Коды классификатора JEL: M21.

Сбалансированная система показателей как инструмент управления деятельностью фирмы, появилась в арсенале менеджеров сравнительно недавно, но уже сегодня она приобрела огромное значение, актуальность возрастает день ото дня. Разработанная в 1990-е годы Д. Нортон и Р. Капланом в ответ на неудовлетворенность топ-менеджеров применяемыми показателями эффективности, Balanced Scorecard позволяет:

1. эффективно построить стратегию компании, совместив в ней качественные и количественные показатели, четко прописав поставленные цели, оценив их текущее и возможное будущее состояние, проанализировав пути их достижения;
2. довести созданную стратегию до каждого уровня управления компанией, раскрыть ее суть, максимально вовлечь сотрудников в процесс управления компанией, мотивировать их на достижение заданных в стратегии целей;
3. повысить эффективность финансового планирования деятельности предприятия, преодолеть разрыв между стратегией и бюджетами посредством выделения ранних и поздних индикаторов и их включением в бюджеты компании и так далее.

Иными словами, «сбалансированная система оценочных индикаторов — это набор связанных целей, оценок, задач и инициатив, которые совместно описывают стратегию компании и способ ее достижения. Данная система помогает превратить такой сложный и зачастую неопределенный объект, каким является стратегия, в нечто конкретное и доступное для понимания» [1].

Чтобы сбалансированная система показателей эффективно работала, была действительно эффективным инструментом менеджмента на всех этапах компании, важно и нужно, чтобы проект по ее разработке не останавливался на уровне топ-менеджмента, необходимо разработать Balanced Scorecard для каждого уровня управления компанией. Пол Р. Нивен называет данный процесс «каскадирование ССП» [2].

На наш взгляд, каскадирование сбалансированной системы показателей не только позволит вовлечь всех сотрудников компании в достижение отраженных в стратегии целей, оно, как и сама система показателей, будет способствовать совершенствованию процессов финансового планирования и бюджетирования. Совершенствование данных процессов происходит за счет грамотного построения стратегии, выделения поздних и ранних индикаторов и внедрения показателей, имеющих количественное выражение, в бюджеты компании. От величины ранних индикаторов и их динамики зависит величина поздних индикаторов, поэтому необходимо контролировать факторы, влияющие на них, вовремя принимать корректирующие меры. Также все индикаторы были разделены нами на долгосрочные (действующие в долгосрочной перспективе и требующие к себе постоянного внимания, анализа и контроля) и краткосрочные (ориентированные на краткосрочную перспективу, требующие единовременного принятия корректирующих мер), которые соответственно, необходимо контролировать, особенно величину первых. Кроме того, системы финансового планирования и бюджетирования существуют на всех уровнях управления компанией, поэтому представляется целесообразным также существование сбалансированной системы показателей на всех уровнях компании.

Таким образом, систему каскадирования как фактор совершенствования финансового планирования можно описать следующим образом:

- с одной стороны — руководство компании спускает подразделениям установленные в стратегии величины показателей;
- с другой стороны — подразделения отслеживают и по возможности своевременно оказывают влияние на факторы, от которых зависит величина стратегических показателей и сообщают об этом руководству.

Это не означает, что всю деятельность компании нужно «подчинить» только величине показателей, однако руководству компании необходимо знать, от чего зависит тот или иной показатель, как влияют на него факторы, чтобы учесть это при планировании и так далее.

Каскадирование системы сбалансированных показателей будет показано нами на примере ОАО «Донской табак». Организационная структура компании изображена на рис. 1.

Нами была создана сбалансированная система показателей, состоящая из 4 обязательных (финансовая, клиентская, кадровая, бизнес-процессов) и 12 дополнительных (подрядчики, кредиторы, общественные организации, коммуникативная, внедрения, организационная, организаций, осуществляющих набор, обучение, переобучение персонала, подрядчиков, рекламных, страховых компаний, инвесторов и рынка ценных бумаг) проекций. Индикаторы, входящие в ее состав, были отнесены к компетенции каждого руководителя следующим образом (рис. 3).

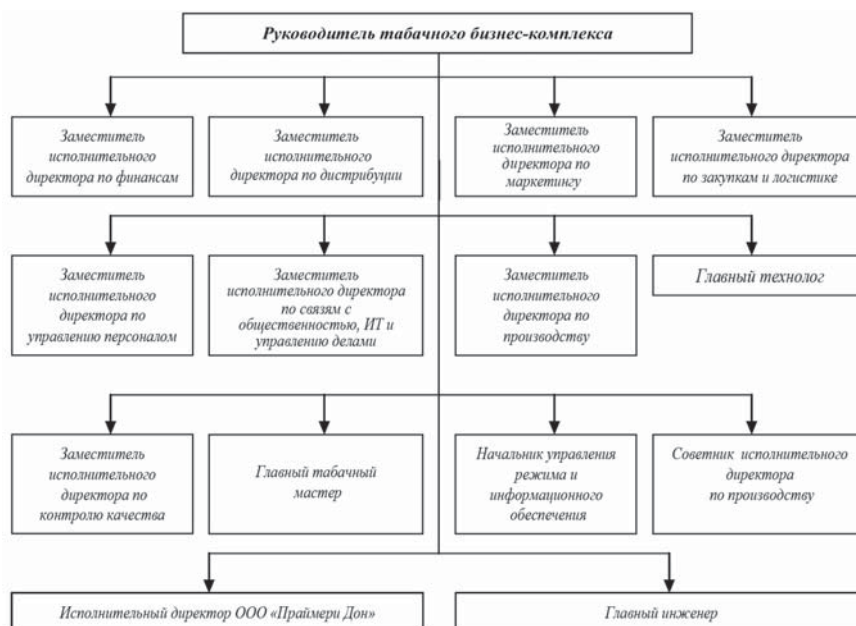


Рис. 1. Организационная структура ОАО «Донской табак» [3]

Для того, чтобы показать пример каскадирования системы сбалансированных показателей, мы решили взять не всю компанию в целом, а отдельное подразделение, в данном случае это будет финансовое управление, имеющее следующую структуру (рис. 4). На данном рисунке изображены также индикаторы, отнесенные к компетенции заместителя исполнительного директора по финансам, являющегося начальником финансового управления, распределенные нами также по отношению к тому или иному отделу.

Процесс каскадирования считаем целесообразным начать с каскадирования ранних индикаторов — количество страховых компаний, с которыми взаимодействует предприятие — ранний / долгосрочный.

Данный индикатор включен нами в перспективу страховых компаний, находящуюся на пересечении финансовой и клиентской перспектив, характеризующую надежность партнерских отношений со страховыми организациями. Индикатор отнесен к ранним, так как количество страховых компаний, с которыми взаимодействует предприятие, позволяет ему выбирать более подходящие условия страхования, что несомненно сказывается на показателе «удовлетворенность предприятия взаимодействием со страховыми компаниями».

Каскадирование показателя производится на уровень отдела корпоративных финансов, поскольку именно в компетенцию данного отдела входит взаимодействие со страховыми компаниями, заключение договоров, уплаты страховых взносов и так далее. Сбалансированная система показателей для уровня отдела корпоративных финансов представлена на рис. 2.

При наличии контроля над данным показателем, руководитель может получать данные о том, с какой страховой компанией чаще всего взаимодействует компания и по какому виду страхования, соответственно, принимается решение о том, где компания может получить статус «VIP-клиент», что повлечет более выгодные условия страхования.

Аналогичным образом производится каскадирование системы сбалансированных показателей по показателям:

1. Количество общественных организаций, с которыми взаимодействует компания — ранний / долгосрочный, отнесен к компетенции центральной бухгалтерии (заместитель главного бухгалтера), входит в состав проекции общественных организаций. В качестве показателей выступают такие организации, как Водоканал, Горгаз, кадастровые, муниципальные организации и т.д. Контроль над показателем позволяет учесть все общественные организации, не пропустить ни одну из них при осуществлении платежей и т.д.
2. Количество банков, кредитных организаций, займодавцев, с которыми взаимодействует компания — ранний / долгосрочный, отнесен к компетенции казначейства, отражается в составе проекции кредиторов. Balanced Scorecard создается в разрезе ростовских коммерческих банков, иногородних российских коммерческих банков, иностранных коммерческих банков, займодавцев и других.
3. Количество инвесторов, с которыми взаимодействует предприятие — ранний / долгосрочный, отнесен к компетенции отдела корпоративных финансов, включается в состав перспективы инвесторов. Сбалансированная система показателей создается в разрезе каждого инвестора.
4. Количество торговых площадок (бирж), на которых обращаются акции компании — ранний / долгосрочный, отнесен к компетенции казначейства, отражается в составе проекции рынка ценных бумаг. Здесь при построении системы указываются все торговые площадки — РТС, ММВБ, Ростовская фондовая биржа и другие.
5. Отклонения от нормативов и бюджетов — ранний / краткосрочный, отнесен к компетенции отдела корпоративных финансов, включен в состав кадровой перспективы в группу «профессионализм сотрудников». Balanced Scorecard создается в разрезе отклонения от нормативов, принятых в компании, отклонения от бюджета движения денежных средств прошлого периода, бюджета доходов и расходов прошлого периода, прогнозного баланса прошлого планового периода и т.д. Показатель отнесен нами к краткосрочным, так как при составлении кадровой перспективы мы придерживались мнения о том, что наличие значительных отклонений от нормативов и бюджетов — одна из серьезных ошибок, нужно один раз принять корректирующие меры и не допускать этого впредь. Хотя, в некоторых случаях наличие существенных отклонений бывает вызвано профессиональной деятельностью предприятия и не относится к ошибкам персонала.

6. Средний размер страхового покрытия — ранний / долгосрочный, данный показатель контролируется также отделом корпоративных финансов, входит в состав проекции страховых организаций. Показатель конкретизируется в разрезе страхового покрытия по видам страхования, а с учетом того, что по видам величина покрытия совпадает, то и по страховым компаниям.
7. Количество открытых лицевых счетов — ранний / долгосрочный, контролем данного показателя занимается казначейство, индикатор находится в составе перспективы кредиторов. Конкретизация показателя осуществляется в разрезе видов счетов — расчетный, текущий валютный, транзитный валютный — и валют — рублевый, долларовый и т.д. Конкретизация данного показателя позволяет руководителю принимать управленческие решения при необходимости перевода денежных средств, при выставлении инкассовых поручений или при аресте счета, при получении кредита и т.д.

Уровень «ЗАМЕСТИТЕЛЬ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСАМ»					
Факторы успеха	Показатели результативности	Стратегические цели	Текущий показатель	Общие показатели	Действия
1	2	3	4	5	6
Надежные партнерские отношения со страховыми организациями	Количество страховых компаний, с которыми взаимодействует компания	Постоянные надежные отношения со страховыми организациями			Поддержание стабильных, долгосрочных партнерских отношений со страховыми организациями (возможно достижение статуса VIP-клиент)

Уровень «ОТДЕЛ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ»					
Факторы успеха	Показатели результативности	Стратегические цели	Текущий показатель	Общие показатели	Действия
1	2	3	4	5	6
Надежные партнерские отношения со страховыми организациями	Количество договоров, заключенных со СК «РОСНО»	Постоянные надежные отношения со страховыми организациями			
	Количество договоров, заключенных со СК «МАКС»				
	Количество договоров, заключенных со СК «Прогресс-Гарант»				
	...				
	Количество договоров, заключенных со СК «Капитал Страхование»				
	Количество страховых компаний в разрезе видов страхования:				
	— имущественное страхование				
	— медицинское страхование				
	...				

Рис. 2. Система показателей заместителя директора по финансам и отдела корпоративных финансов по показателю «Количество страховых компаний, с которыми взаимодействует предприятие»

* Источник: составлено автором

Таков механизм каскадирования ранних индикаторов. Считаем необходимым еще раз отметить, что факторы, оказывающие влияние на ранние индикаторы, контролируются в обязательном порядке; при возникновении неблагоприятных изменений в первую очередь извещается руководство и принимаются корректирующие меры.

В качестве примера каскадирования поздних индикаторов покажем систему сбалансированных показателей для показателя «прибыль до вычета налогов, процентов и амортизационных отчислений» — EBITDA. Показатель рассчитывается на основании финансовой отчетности компании и служит для оценки того, насколько прибыльна основная деятельность компании. Показатель используется при проведении сравнения с отраслевыми аналогами, позволяет определить эффективность деятельности компании независимо от ее задолженности перед различными кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации [4]. С помощью бухгалтерской отчетности компании показатель рассчитывается следующим образом [4]:

Выручка (стр. 10 Ф. № 2)

— Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (стр. 20 Ф. № 2).

= Валовая прибыль (стр. 29 Ф. № 2)

— Коммерческие расходы (стр. 30 Ф. № 2)

— Управленческие расходы (стр. 40 Ф. № 2)

= Прибыль от реализации (стр. 50 Ф. № 2)

+ Амортизационные отчисления (Форма № 5)

= EBITDA (прибыль до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений).

В сбалансированной системе показателей ОАО «Донской табак» показатель EBITDA входит в состав проекции финансов, контролируется отделом корпоративных финансов, является поздним / долгосрочным индикатором. Каскадирование показателя EBITDA с уровня заместителя исполнительного директора по финансам на уровень отдела корпоративных финансов представлено нами на рисунке 5.

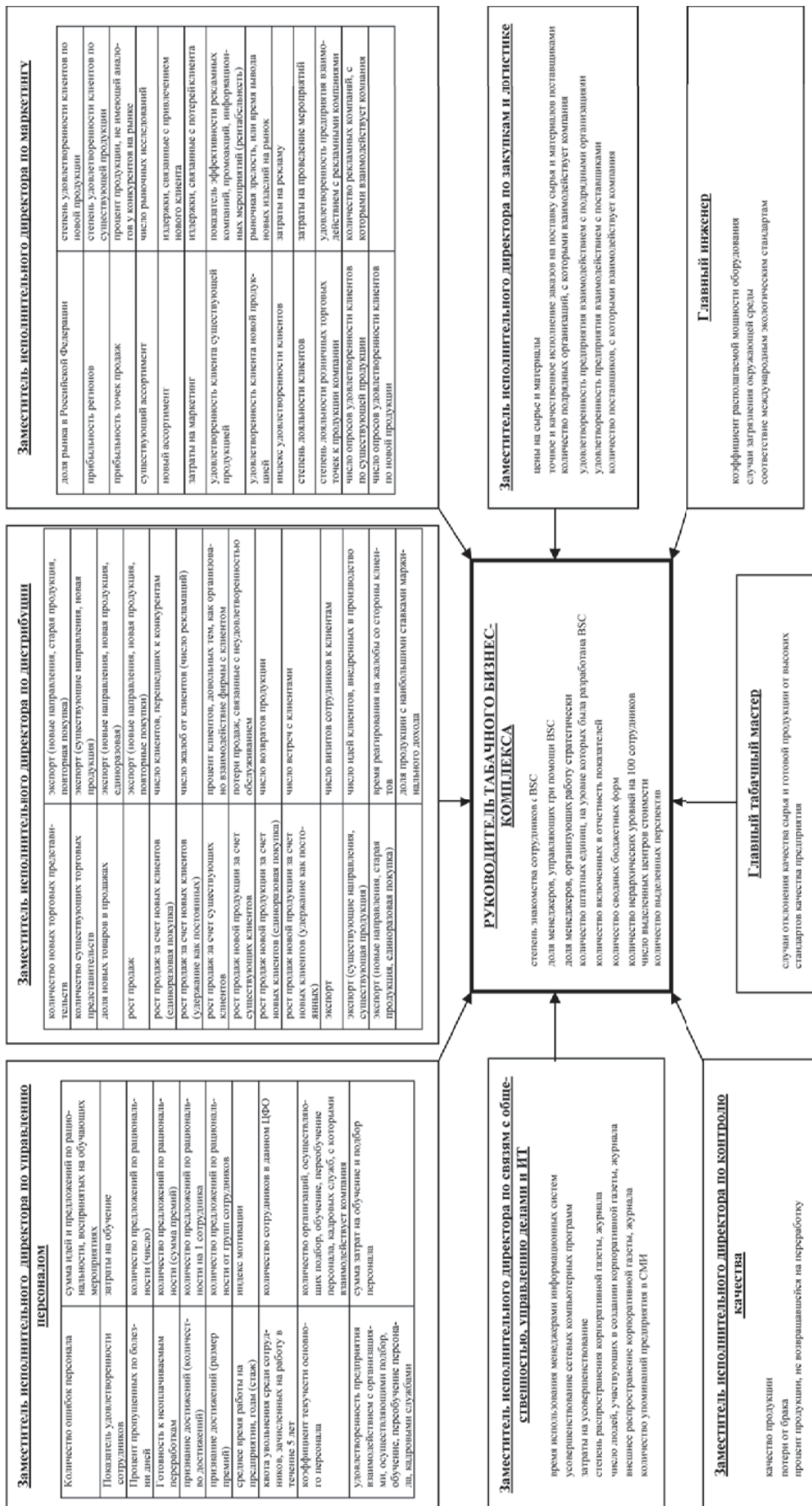


Рис. 3. Показатели, отнесенные к компетенции каждого руководителя ОАО «Донской табак»

* Источник: составлено автором

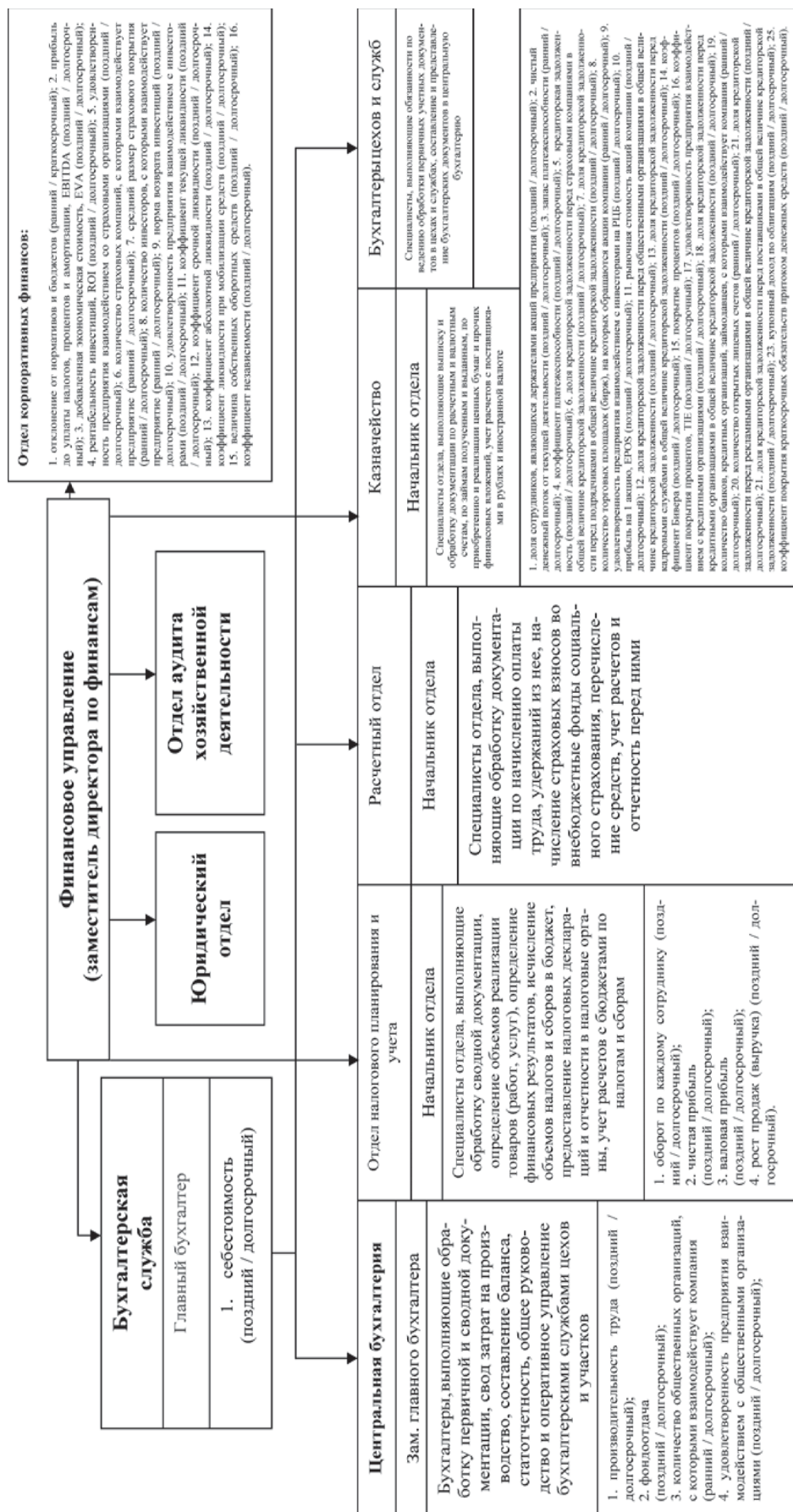


Рис. 4. Структура финансового управления Открытого акционерного общества «Донской табак»

* Источник: составлено автором

Каскадирование поздних индикаторов, в данном случае показателя EBITDA, на нижестоящие уровни позволяет руководителю увидеть, от каких факторов зависит тот или иной поздний индикатор, что можно усовершенствовать в деятельности компании — повлиять на фактор, скорректировать стратегию, но достижение заданной величины поздних индикаторов не «навязчивая идея» для руководства, оно просто может принимать этот контроль к сведению, реагируя лишь в случае катастрофической ситуации.

По аналогии с показателем EBITDA выстраиваются схемы каскадирования для других показателей, отнесенных к сфере компетенции того или иного руководителя.

Уровень «ЗАМЕСТИТЕЛЬ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ФИНАНСАМ»					
Факторы успеха	Показатели результативности	Стратегические цели	Текущий показатель	Общие показатели	Действия
1	2	3	4	5	6
Высокие финансовые результаты, рост прибыльности, платежеспособности, рыночной стоимости компании и прибыльности инвестиций в нее	EBITDA	Максимизация эффективности деятельности компании	739,4 млн руб.	При сохранении темпов (рост по сравнению с 2007 годом на 137%) 9 843 млн руб. к 2011 году	— рост продаж; — рост сбора дебиторской задолженности; — качество продукции, отсутствие брака; — контроль над текущими издержками; — приобретение / долгосрочная аренда активов

Уровень «ОТДЕЛ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ»					
Факторы успеха	Показатели результативности	Стратегические цели	Текущий показатель	Общие показатели	Действия
1	2	3	4	5	6
Высокие финансовые результаты, рост прибыльности, платежеспособности, рыночной стоимости компании и прибыльности инвестиций в нее	Прямые расходы компании (классификация по видам расходов)	Максимизация эффективности деятельности компании		Контроль над величиной показателя, желательное сокращение расходов	— темп роста выручки должен быть выше темпа роста прямых и косвенных расходов.
	Косвенные расходы компании (классификация по видам расходов)			Контроль над величиной показателя, желательное сокращение расходов	

Рис. 5. Система показателей заместителя директора по финансам и отдела корпоративных финансов по показателю «EBITDA»

* Источник: составлено автором

Подводя итог всему вышеизложенному, считаем необходимым отметить, что несмотря на то, что сбалансированная система показателей встречается на наших предприятиях все же не так часто, как на зарубежных, ее правильное применение, грамотное каскадирование на нижестоящие уровни позволит повысить эффективность их деятельности, получить значительный экономический эффект от финансового планирования и бюджетирования, решить проблему отрыва стратегии от тактического уровня, что, несомненно, положительно скажется на состоянии промышленного потенциала России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блумфилд Ч. Внедрение сбалансированной системы оценочных индикаторов: методология Microsoft Balanced Scorecard Framework. <https://msdb.ru/Downloads/business/efficiency/bsc.doc>
2. Нивен П.Р. Процесс разработки ССП для каждого уровня организации. Глава из книги «Диагностика сбалансированной системы показателей». Изд-во «Баланс Бизнес Букс». <http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc/cascading.shtml>
3. <http://www.dontabak.ru/rus/company/structure/>
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki/EBITDA>

УСЛОВИЯ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВХОЖДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В СЕТЕВОЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ РЫНОК

Н.М. ФОМЕНКО,

кандидат экономических наук, доцент,
Южно-Российский государственный технический университет,
Волгодонский институт (филиал),
e-mail: fnata77@mail.ru

Сетевой электронный бизнес (сетевая экономика) имеет в нашей стране сравнительно небольшой возраст и характеризуется целым рядом особенностей. При этом существуют возможности постепенной интеграции хозяйственной деятельности предприятий и организаций в электронную среду Интернет. Представлен вариант плана внедрения Internet-проекта предприятия в сетевой электронный бизнес.

Ключевые слова: сетевой электронный бизнес; Интернет-бизнес, интеграции предприятий в «виртуальную» экономику; информационно-экономическое пространство; внедрение Интернет-проекта предприятия.

Коды классификатора JEL: L86.

Сетевой электронный бизнес (сетевая экономика) имеет в нашей стране сравнительно небольшой возраст и характеризуется целым рядом особенностей. Прежде всего, это огромный темп его развития, который базируется на экспоненциальном росте сети *Internet*. Скорость развития *Internet* влияет на динамичность аудитории — быстро меняется лицо потенциального клиента, его социальные и географические характеристики. *Internet* характеризуется высокой динамикой смены бизнес-моделей: проект, который приносил доход вчера, завтра может оказаться неактуальным. Все это требует постоянного мониторинга всех изменений в *Internet* для поддержки собственного бизнеса в состоянии рентабельности.

В сетевом электронном бизнесе стали наблюдаться процессы консолидации, кооперации компаний, в целях экономической синергии, т.е. объединения предпринимателей в электронные сообщества «по интересам», что напоминает формирование отраслей электронного бизнеса. В «виртуальной» экономике стали применяться «отлаженные» и сведенные к минимальному риску бизнес-модели.

Безусловно, *Internet*-бизнес развивается в плане правового регулирования хаотично, так как пока в законодательстве нет четкого регулирования отношений между пользователями Сети. *Internet*-проекты требуют высокого интеллектуального потенциала, больших материальных затрат и привлечения совершенных технических ресурсов. Острой проблемой для *e-business* остается поиск инвестиций.

Образование глобального сетевого сообщества ставит перед руководством промышленных предприятий задачу адаптации бизнес-процессов и технологии к новым условиям и определения верной инновационной и инвестиционной политики. В сетевой среде для предприятий создаются принципиально новые условия хозяйствования и действуют закономерности, несколько отличные от обычной рыночной экономики.

В этих условиях исследование путей интеграции предприятий в «виртуальную» экономику становится насущной проблемой субъектов экономических отношений, т.к. использование современных информационных и коммуникационных систем и технологий создает целый ряд дополнительных преимуществ в конкурентной борьбе, снижает транзакционные издержки и обеспечивает совершенствование структуры управления предприятиями.

Кажущаяся простота внедрения сетевых технологий, на наш взгляд, обманчива. Вопрос интеграции бизнес-процессов предприятия в сетевой рынок является ключевым для достижения реальной эффективности, даже если перед предприятием стоит задача развития только до уровня *Internet*-магазина [2, 3].

К сожалению, очень часто интеграторами предлагаются решения, при которых связь между торговой системой предприятия и *Internet* осуществляется специальным менеджером вручную. Реально такие системы являются лишь *Internet*-витриной с *web*-каталогом, которые позволяют оформить заказ и послать его по электронной почте менеджеру торгующей компании, в некоторых случаях произвести автоматическую выписку счетов и, в случае стыковки с платежными системами, принимать электронные платежи. Полноценную систему электронной торговли отличает круглосуточное функционирование и ведение всего комплекса торгово-учетных операций в автоматическом режиме.

Связав свои бизнес-приложения с единой информационной средой *Internet*, любое предприятие сразу же получает возможность работы со всеми субъектами сетевого рынка независимо от их числа. Однако, для эффективной и полноценной организации такой деятельности предприятию необходимо наличие, как минимум, двух составляющих:

- во-первых, корпоративной информационной системы (КИС), функционирующей на базе локальной вычислительной сети (ЛВС) и имеющей шлюз в *Internet*;
- во-вторых, профессионального корпоративного сайта, который, в зависимости от степени интеграции в среду *Internet*, выполняет информационно-имиджевые, рекламные, торговые, транзакционные, межкорпоративные или иные функции.

Отношения предприятия могут находиться в любом из известных секторов электронного бизнеса: *B2B*, *B2C* или другое. Сегодня рынок *B2B* более развит и превалирует над другими секторами.

Эффективно применение виртуальной торговой площадки (*Internet*-магазина), которая может быть создана, куплена или арендована. При этом желательно, чтобы она имела взаимодействие с системой финансовых расчетов (электронной платежной системой).

Технологии электронного бизнеса являются логическим развитием автоматизации деловой инфраструктуры предприятий. Если основные управленческие функции предприятий автоматизированы, то для создания между ними единого информационно-экономического пространства (ИЭП) достаточно «сцепить» потоки данных. Подобная технология электронного ведения бизнеса существовала и до распространения *Internet*. Однако появление мировой сети, на создание которой предприятие не потратило в явном виде ни одной копейки средств, дает процессу горизонтальной интеграции новый стимул, радикально снижая стоимость соответствующих решений [1].

Принципиальным отличием создания единого информационно-экономического пространства (ИЭП) предприятия в среде *Internet* является то, что эта задача становится доступной не только крупным корпорациям, но и среднему и малому бизнесу.

При этом существуют возможности постепенной интеграции хозяйственной деятельности предприятий и организаций в электронную среду *Internet*. Соответственно, можно дифференцировать материальные, технические и людские затраты на *Internet*-проект.

Вариант плана внедрения *Internet*-проекта предприятия представлен в таблице 1.

1. *Подготовительным этапом интеграции* предприятия в сетевой бизнес можно определить создание КИС и последующий ее перевод в систему типа *Intranet* [4]. На этом этапе *Internet* используется как инструмент для реализации эффективной системы внутренних коммуникаций на предприятии. Доступ к информационным ресурсам такой системы предоставлен только сотрудникам данного предприятия и защищен от внешнего мира специальными средствами. *Intranet*-системы облегчают установление связей между всеми сотрудниками для совместной работы, независимо от местонахождения, и повышают оперативность обмена информацией между ними. Подобные системы снижают некоторые транзакционные издержки предприятия, связанные с формированием и поддержанием внутренней информационной среды организации, оптимизируют процессы планирования и управления. Таким образом, применение сети *Intranet* позволяет повысить эффективность функционирования внутренних процессов предприятия.
2. *Создание ИЭП предприятия* должно проводиться путем развития внутренней инфраструктуры предприятия в информационную систему типа *Extranet*. Доступ к такой системе возможен не только со стороны сотрудников предприятия, но и из внешнего мира, для тех, кому даны соответствующие права. Прозрачная для партнеров, но закрытая для посторонних система обслуживания клиентов работает как визитная карточка или справочник предприятия: содержит информацию об ассортименте, ценах на товар, о скидках и льготах, базу данных клиента (состояние его счетов, информацию о размещенных заказах и т.д.). У предприятия появляется возможность не только информировать потребителей о своей деятельности и продукции, но и осуществлять обратную связь с потребителем с помощью электронной почты, процедуры опознавания, процедуры подписки на *web*-сервере.

Создание такой информационной системы позволяет увеличить эффективность коммуникаций не только во внутреннем пространстве предприятия, но и со стороны внешней среды; сократить время на поиск партнеров; осуществлять деятельность вне привязки к локальному рынку или географической территории.

Таблица 1.

Вариант плана внедрения *Internet*-проекта предприятия

Этапы	Описание работ этапа	Возможные затраты
1. Подготовительный этап интеграции	Разработка концепции вывода предприятия на сетевой рынок. Создание (приобретение) и внедрение КИС. Создание корпоративного сайта. Создание системы безопасности. Разработка и внедрение внутренних корпоративных регламентов по работе с <i>Internet</i> . Администрирование работы с <i>Internet</i> и разграничение полномочий пользователей. Подключение ЛВС к <i>Internet</i> . Перевод КИС в <i>Intranet</i> -систему.	Затраты, в зависимости от принятых решений, могут быть значительны.
2. Создание ИЭП предприятия	Вывод корпоративного сайта в <i>Internet</i> . Оптимизация работы корпоративного сайта. Создание (приобретение) и внедрение <i>Extranet</i> -системы. Апробация решений корпоративными пользователями.	Затраты могут быть значительны, кроме того необходимо определенное время для апробации решений пользователями.
3. Выход на сетевой рынок	Создание (аренда) корпоративной электронной торговой площадки для предприятия. Подключение торговой площадки к системе электронных финансовых расчетов. Расширение вариантов использования электронных бизнес-моделей в деятельности предприятия, например, за счет консалтинга, электронных аукционов и прочего.	Основные затраты связаны с созданием торговой площадки и ее последующим подключением к системе электронных расчетов.
4. Совершенствование структуры организации и управления производством	Переход количественных изменений в бизнесе в новое качество за счет совершенствования организационной и функциональной структуры предприятия. Повышение конкурентоспособности предприятия за счет инновационных решений.	Затраты не велики, однако изменение структуры бизнеса ведет к болезненным кадровым решениям.
5. Создание виртуального предприятия и участие в виртуальном сообществе	Заключение соглашений о создании (или участии) виртуальной корпорации и, далее, в виртуальном сообществе. Участие в решении корпоративных, отраслевых, региональных, социальных и иных проблем.	Затраты незначительны, но происходит повышение статуса субъектов экономической деятельности и расширение форм взаимодействия.

3. *Выход на сетевой рынок.* Если предприятие осуществляет деятельность с корпоративными клиентами, то взаимодействие на этом уровне интеграции предполагает создание либо системы взаимодействия с корпоративными клиентами на уровне предприятия, либо независимой торговой электронной системы (электронные биржи и аукционы).

Первая категория торговых площадок представляет собой торговые системы электронного обслуживания клиентов на уровне отдельного предприятия. Потребитель через торговую систему формирует заказ на производство, фактически управляя складом поставщика. Торговая система позволяет автоматизировать работу всей торговой площадки, выполняя следующие функции: поиск в прайс-листе необходимой позиции, ведение архива, составление бухгалтерской отчетности, анализ спроса и предложения, выбор и оптимизация путей доставки, выбор наилучшего варианта и реализация оплаты и страховки и т.д. Размещение заказа потребителя будет автоматически запускать производство товара в нужной конфигурации.

Вторая категория торговых площадок строится, прежде всего, как электронная система закупок, с возможностью устраивать тендеры, с удобным поиском механизма сравнения цен, аукционами. Такая система позволяет автоматизировать процесс поиска необходимого партнера и согласования условий сделки. Основной доход организатора подобной электронной площадки формируется за счет стоимости предоставляемых сопутствующих услуг (финансовых, логистических, размещения рекламы, дополнительной информации о поставщиках) и платы за вход в систему и транзакционных сборов. Предприятие-потребитель, участник подобного рынка, имеет возможность быстро выбрать интересующий его товар по минимальной цене, сократить издержки на закупку товара. Предприятие-поставщик может взаимодействовать с большим числом покупателей и снижать издержки, связанные с реализацией товара.

4. *Совершенствование структуры организации и управления производством.* Полная автоматизация многих бизнес-процессов, упрощение схем взаимодействия, расширение возможностей и повышение скорости и качества координации работ изменяют структуру функций и конфигурацию предприятия. Становится дешевле передавать часть функций предприятия для исполнения другим предприятиям, специализирующимся в этой области, т.е. проводить аутсорсинг. Предприятие может отдать на аутсорсинг: производство, маркетинг (исследование рынка, проведение рекламной кампании и т.д.), логистику, финансы, оставляя себе наиболее значимые: стратегическое управление, разработку и развитие продукта и технологий, продажи и обслуживание клиентов. Применение аутсорсинга ведет к уменьшению оптимального размера предприятия и к сокращению постоянных расходов, что также является дополнительным источником конкурентных преимуществ и повышает эффективность деятельности предприятия.

Таким образом, предприятие переводит производство в форму кооперации со многими подрядчиками, используя для взаимодействия с ними сетевую электронную среду. Традиционное предприятие превращается тем самым в виртуальное предприятие.

5. *Создание виртуального предприятия и участие в виртуальном сообществе* повышает статус предприятия и обеспечивает расширение форм взаимодействия за счет участия в решении корпоративных, отраслевых, региональных, социальных и иных проблем.

Каждый этап имеет определенную специфику, а реализация работ может быть выполнена в том или ином объеме. При недостатке средств инвестирования предприятие может выбрать один из следующих низко затратных вариантов вхождения в сетевой рынок, например, электронная витрина, электронный магазин, аренда виртуального торгового пространства или совместный проект в рамках кластера (в *Internet*-среде региональная удаленность перестает быть препятствием интеграции).

Для крупных компаний — это новая возможность предоставления места на своем сервере малым предприятиям на условиях аренды, в целях получения партнерских скидок, в целях борьбы с конкурентами (путем виртуальной интеграции с максимально большим количеством поставщиков) или в целях комплексного удовлетворения запросов потребителя. В последнем случае малое предприятие, привлеченное на сервер крупной корпорации, должно предоставлять сопутствующие услуги или дополнительный товар (например, предприятие по тюнингу на сайте автомобильного завода).

ЛИТЕРАТУРА

1. Дятлов С.А. Принципы информационного общества // Информационное общество. 2000. № 2. С. 77–85.
2. Ефимов Е.Н., Фоменко Н.М. Анализ путей интеграции предприятий в сетевой бизнес // Экономический вестник Ростовского гос. ун-та. 2007. Том 5. № 3 Часть 2. Ростов н/Д. 2007. С. 128–133.
3. Ефимов Е.Н., Фоменко Н.М. Интеграция предприятий в электронный сетевой бизнес: экономико-математический анализ: Монография. Ростов н/Д.: РГЭУ «РИНХ», 2009.
4. Кобыльский А.А. Разработка автоматизированной информационной системы интернет-магазин. М.: Изд-во «Дело», 2006.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ И АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Н.О. ПОЗНЫШЕВА,

ассистент,
кафедра экономической кибернетики,
Кубанский государственный аграрный университет,
e-mail: Natik-Poz@mail.ru

Приведена структурная экономико-математическая модель производственной программы растениеводства, характеризующаяся составом переменных и ограничений, отражающих рыночные условия хозяйствования.

Ключевые слова: производственная программа; математическая модель; внешние и внутренние взаимосвязи в условиях рыночной системы хозяйствования; хозяйствующий субъект.

Коды классификатора JEL: C02, D92.

Сельскохозяйственные объекты, как правило, являются сложными системами с большим числом внешних и внутренних взаимосвязей. Эффективность функционирования этих объектов во многом зависит от обоснованности принимаемых решений в области их организации.

Одним из таких объектов является растениеводство, в котором производится основная масса сельскохозяйственной продукции, используемой как непосредственно для потребления, так и в качестве сырья для дальнейшей переработки.

Для определения значения параметров, обеспечивающих наибольшую эффективность растениеводства и используемых в нем ресурсов разработано большое число математических моделей, опубликованных в трудах: Гатаулина А.М., Браславца М.Е., Карпенко А.Ф., Кравченко Р.Г., и других ученых. Однако эти модели, разработанные для условий плановой экономики в достаточной мере отражающие технологические взаимосвязи растениеводства, требуют дополнения переменными и ограничениями, отражающими условия рыночной экономики.

Есть так же объективная необходимость в разработке математических моделей производственных программ отдельных отраслей и в целом сельскохозяйственных организаций. Одним из объектов моделирования, требующих разработки математической модели оптимизации его параметров является производственная программа растениеводства.

Производственная программа — это план производства и использования продукции. Она характеризуется определенными внешними и внутренними взаимосвязями, которые можно объединить в следующие однородные группы:

- ❖ Расход ограниченных ресурсов не должен превышать их наличия.
- ❖ Определение потребности в ресурсах, приобретение которых не лимитировано, предусматривается в ходе решения задачи.
- ❖ Расход каждого вида продукции в натуре по всем направлениям не должен превышать объемов ее производства.
- ❖ Расход продукции, полученной от переработки, не должен превышать ее производства.
- ❖ Объемы реализации продукции должны соответствовать конъюнктуре рынка.
- ❖ Размеры посевных площадей отдельных культур или групп однородных культур должны соответствовать научно-обоснованным севооборотам.

Общая постановка задачи формулируется следующим образом:

- Известны объемы имеющихся в хозяйстве ограниченных ресурсов.
- Известен ассортимент продукции, которую хозяйство может производить и реализовывать в сыром (не переработанном) и переработанном виде.
- Известны объемы продукции, используемой на кормовые цели, для продажи работникам хозяйств и выдачи на паи.
- Известны цены, по которым может быть реализована продукция.
- Известны культуры, которые нужно выращивать для производства продукции и нормативы затрат ресурсов и выхода продукции в расчете на единицу площади каждой культуры.
- Известны нормативы затрат на переработку единицы продукции и нормы выхода продукции при переработке единицы сырья.
- Определить, какую продукцию и в каком количестве следует производить и как ее использовать, чтобы при имеющихся ресурсах и условиях получить наибольший финансовый результат-прибыль.

Для разработки структурной математической модели примем следующие обозначения множеств, индексов, констант, коэффициентов и переменных.

Известные величины и параметры

Множества и индексы:

- J — множество переменных,
- j — индекс переменной.

В множестве переменных выделим подмножества:

- J_1 — множество сельскохозяйственных культур,
- J_2 — множество видов товарной продукции растениеводства,
- J_3 — множество видов продукции, используемой на переработку,
- J_4 — множество видов продукции, полученной от переработки,

J_5 — множество видов продукции используемой на внутрихозяйственные нужды,
 T — множество периодов,
 t — индекс периода,
 H — множество вспомогательных переменных,
 h — индекс вспомогательной переменной,
 I — множество ограничений,
 i — индекс ограничения.

Подмножества ограничений укажем при их формализации.

Константы и коэффициенты:

B_i — площадь пашни i -го вида, $i \in I_1$,
 A_i — запас ресурса i -го вида, $i \in I_2$,
 a_{ij} — норматив затрат ресурса i -го вида на гектар j -ой сельскохозяйственной культуры, $i \in I_2, j \in I_6, j \in Y_1$,
 W_{ij} — норма выхода продукции i -го вида с гектара j -ой сельскохозяйственной культуры, $i \in I_4, j \in J_1$,
 Q_i — минимальное количество продукции i -го вида, необходимое для выполнения договорных обязательств и удовлетворения внутрихозяйственных потребностей, $j \in I_6, I_6 = J_2 \cup J_4 \cup J_5$,
 P_{ij} — коэффициент выхода продукции i -го вида от переработки единицы продукции j -го вида,
 $S_{ij}^{min}, S_{ij}^{max}$ — минимально необходимая и максимально допустимая площади посева отдельных культур или групп однородных культур, $i = j \in J_1$.

Неизвестные величины и параметры

X_i — переменные, обозначающие площади посева сельскохозяйственных культур, $j \in J_1$,
 X_j^1 — переменные, обозначающие количество товарной продукции растениеводства в натуре, $j \in J_2$,
 X_j^2 — переменные, обозначающие количество продукции, используемой на переработку, $j \in J_3$,
 X_j^3 — переменные, обозначающие количество продукции, полученной от переработки, $j \in J_4$,
 X_j^4 — переменные, обозначающие количество продукции, используемой на внутрихозяйственные нужды, $j \in J_5$,
 X_j^h — вспомогательные переменные, обозначающие показатели, определяемые в ходе решения задачи.
В принятых обозначениях структурную математическую модель производственной программы растениеводства можно записать так:

I. Целевая функция:

Прибыль $\rightarrow \max$

$$C = x_j^1 + x_j^2 + x_j^3 - x_j^4 - x_j^5 \rightarrow \max$$

где

x_j^1 — стоимость товарной продукции растениеводства, реализуемой без переработки,
 x_j^2 — стоимость товарной продукции, полученной от переработки,
 x_j^3 — стоимость продукции растениеводства, используемой на внутрихозяйственные нужды,
 x_j^4 — затраты в растениеводстве,
 x_j^5 — затраты на переработку.

II. Система ограничений.

Наиболее существенные внешние и внутренние взаимосвязи производственной программы растениеводства отражаются в следующей системе ограничений.

1. Ограничения по использованию ресурсов.

По использованию пашни:

$$\sum_{j \in J_1} x_j \leq B_i, i \in I_1$$

где, I_1 — множество видов пашни.

По использованию прочих ограниченных ресурсов:

$$\sum_{j \in J} a_{ij} x_j \leq A_{ij}, i \in I_2, t \in T.$$

где, I_2 — множество видов ограниченных ресурсов.

По определению потребности в ресурсах, приобретение которых не лимитировано.

$$\sum_{j \in J} a_{ij} x_j = x_j^h, i \in I_2, t \in T.$$

где, I_3 — множество видов ресурсов потребность в которых определяется.

2. Ограничения по производству и использованию продукции в натуральном виде

$$\sum_{j \in J_1} w_{ij} x_j \geq \sum_{j \in J_2} x_j + \sum_{j \in J_3} x_j + \sum_{j \in J_5} x_j, i \in I_4.$$

где, I_4 — множество видов продукции, используемой в натуральном виде.

3. Ограничения по производству и использованию продукции, полученной от переработки.

Ограничения по определению объемов производства продукции, полученной от переработки:

$$P_{ij} x_j = x_i^h, j \in J_3, j \in J_4, i \in J_5,$$

где, I_5 — множество видов продукции полученной от переработки.

3. Ограничения по использованию продукции, полученной от переработки:

$$x_j^h \geq x_j + x_j, j \in J_4, j \in J_2, j \in J_5, i \in I_5.$$

4. Ограничения по объемам реализации продукции.

$$x_j \geq Q_i, i \in I_6, I_6 = J_2 \cup J_4 \cup J_5.$$

5. Ограничения по площади посева отдельных культур или групп однородных культур.

j -я группа культур минимум

$$\sum_{j \in I_i} x_j \geq S_i^{\min}$$

j -я группа культур максимум

$$\sum_{j \in I_i} x_j \leq S_i^{\max}, \quad i \in I_7$$

где, I_7 — множество групп однородных культур.

6. Ограничения по расчету стоимостных показателей:

$$\sum_{j \in J} c_j^h x_j = x_j^h, \quad h \in H.$$

Расчет стоимости товарной продукции растениеводства — x_j^1 .

При $h=1$, C_j^1 — цена реализации продукции растениеводства j -го вида, расчет стоимости товарной продукции, полученной от переработки — x_j^2 при $h=2$, C_j^2 — цена реализации продукции, полученной от переработки.

Расчет стоимости продукции, реализованной на внутрихозяйственные нужды — x_j^3 .

При $h=3$, C_j^3 — цена реализации продукции, реализованной на внутрихозяйственные нужды.

Расчет затрат на производство продукции растениеводства — x_j^4 .

При $h=4$, C_j^4 — производственные затраты на 1 га j -й сельскохозяйственной культуры.

Расчет затрат на переработку продукции — x_j^5 .

При $h=5$, C_j^5 — производственные затраты на переработку единицы сырья j -го вида.

III. Условие неотрицательности переменных:

$$x_j \geq 0, j \in J.$$

Таким образом, предлагаемая математическая модель может служить основой для разработки числовой математической модели производственной программы растениеводства конкретной сельскохозяйственной организации.

Решения, принятые на основе исследований, проведенных на ЭВМ с использованной данной математической модели, будут обеспечивать принятия более обоснованных решений в области организации растениеводства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Браславец М.Е. Экономико-математические методы в организации и планировании сельскохозяйственного производства. М.: Экономика, 1976.
2. Кравченко Р.Г. Экономико-математические методы в организации и планировании сельскохозяйственного производства. М.: Колос, 1976.
3. Кундышева Е.С. Математическое моделирование в экономике. М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2004.
4. Фомин Г.Н. Математические методы и модели в коммерческой деятельности. М.: Финансы и статистика, 2001.

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В.О. КАНЧУКОВЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
ФГОУ ВПО Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,
e-mail: kvo1952@mail.ru;

Л.Б. КАНЧУКОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
«НФБУПК»,
e-mail: kvo1952@mail.ru;

Л.К. СОБЛИРОВА,

соискатель,
ФГОУ ВПО Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,
e-mail: kvo1952@mail.ru

Вскрыты проблемы и предложены конкретные меры по организации управления и стимулированию инноваций и инвестиций в региональных хозяйственных системах.

Ключевые слова: инновации; инвестиции; региональная хозяйственная система.

Коды классификатора JEL: O18.

Управление инновациями и инвестиционной деятельностью в региональных социально-экономических системах — наиболее проблемная область современной российской науки и экономики. Нерешенность проблем адаптационных воздействий и многогранность регионального хозяйства усложняют поступательное движение и развитие этого процесса, как в научных изысканиях, так и в реализации потенциальных возможностей регионов России.

Каковы цели и задачи социально-экономического развития регионов, и какими методами они решались в практике российского менеджмента? Необходимо отметить, что экономические преобразования, проводимые в большинстве регионов, были ориентированы на достижение формальных признаков рыночной системы, на стремительное формирование класса собственников. Реформы, способные обеспечить динамическое развитие хозяйственного комплекса, рост его эффективности, повышение технического и технологического уровня производства не проводились. Это привело к обострению проблем рационализации финансовой системы, особенно ее бюджетной части, являющихся важнейшими и пока неразрешенными для формирования эффективной социально-экономической политики условиями. Поэтому важнейшей особенностью региональной экономической политики становится сочетание развития социальной сферы и территории за счет собственных средств с государственным регулированием и субсидированием социального развития регионов. Источниками самостоятельного развития служат местные налоги и сборы, доходы от региональной собственности, предприятий. Источниками централизованного экономического регулирования развития регионов являются регулируемые налоги, налоговые льготы, финансовые ресурсы государственных региональных программ, целевые субсидии, фонды регионального развития.

Разрабатываемые и реализуемые программы социально-экономического развития регионов имеют ряд недоработок, методологических просчетов, не позволяющих оптимально использовать финансовый, ресурсный и организационный потенциалы соответствующего региона, возможности всего спектра существующих инвестиционных механизмов, технологий и инструментов. Это значит, что они не могут реально способствовать привлечению на территорию инвестиционных ресурсов и не могут использовать внебюджетные источники финансирования региональных программ.

Наши выводы вытекают из недостатков существующих подходов:

- ✧ отсутствие единой методологической и методической базы при разработке региональных программ и их концепции;
- ✧ отсутствие учета в процессе разработки и реализации программ социально-экономического развития процессов глобализации мировой экономики и необходимости интеграции в нее региональных экономик;
- ✧ распределительный принцип построения программы, основанный на внутренних источниках финансовых ресурсов;
- ✧ низкий методический уровень анализа, планирования и прогнозирования регионального бюджетного процесса, региональных рынков, проводящихся без учета факторов обеспечения экономической безопасности региона;
- ✧ отсутствие системного подхода в формировании законодательной базы развития региона, организационной инфраструктуры реализации программ, к нахождению дополнительных источников их финансирования, эффективному использованию 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, тенденциями развития социальной сферы региона;
- ✧ отсутствие информационного сопровождения процесса реализации программ социально-экономического развития региона, создание положительного имиджа программы, как в регионе, так и за рубежом.

Таким образом, программы социально-экономического развития регионов, культивируемые практически повсеместно, правильнее называть интегрированной системой целевых программ развития региона, комплексно обеспечивающей разработку и реализацию системы ресурсно- и организационно обеспеченных мероприятий развития различных элементов такой сложной социально-экономической системы, какой является региональная хозяйственная система.

Базовыми элементами решения организационно-управленческих проблем инновационно-инвестиционной деятельности выступают, на наш взгляд, следующие. Во-первых, особая роль в организации инвестиционного процесса должна быть отведена развитию и совершенствованию региональной законодательно-нормативной базы. В частности, региональные законы «Об инвестиционной деятельности», принятые практически во всех субъектах РФ в 1995–2005 гг., значительно дополняют и расширяют действующую на федеральном уровне законодательную базу, регулируют отношения, возникающие в процессе инвестиционной деятельности на территориях регионов. При этом, как правило, предусмотренные в этих законах условия одинаково выгодны как для отечественных, так и для иностранных инвесторов. Но в последующем были приняты поправки к региональным законам, в которых делался акцент на дополнительные гарантии для хозяйствующих субъектов, реализующих инвестиционные проекты, и предпринимались попытки сделать свод всех «правил игры» для инвесторов. Между тем, не везде удалось решить проблемы, связанные с созданием дополнительных нормативно-правовых предпосылок для более широкого привлечения отечественных и иностранных инвесторов на договорной основе к активизации деятельности малого и среднего бизнеса, росту агропромышленного производств и ряда других направлений. Региональные законы об инвестиционной деятельности, о поддержке ряда отраслей в их инвестициях и работе дали возможность привлечь дополнительно (за счет различных льгот и освобождений) миллиарды рублей в региональные бюджеты. Стабильный экономический рост региональных экономик невозможно обеспечивать без мобилизации значительных инвестиционных ресурсов. Состояние и перспективы развития инвестиционного климата выступают одним из самых важных индикаторов экономической ситуации в регионах. Очевидно, что инвестиционная политика в регионах должна выстраиваться в многоаспектных направлениях, первоначально тяготеющих к формированию нормативно-правовой базы. Таким образом, главными направлениями нормотворчества нам представляются следующие два: разработка и внедрение в практику хозяйствования законодательных актов, обеспечивающих формирование благоприятного инновационно-инвестиционного климата, привлекательность региона для инвесторов всех категорий (1) и выработку приоритетов и стратегических инновационных зон инвестиционной деятельности (2).

Вторым важнейшим базовым элементом, на основе которого возможно решение проблем инноваций и инвестирования, выступает организационно-экономическое сопровождение их развития в региональном развитии. Для решения вышеуказанных задач в регионах необходимо разрабатывать и реализовывать комплексные экономические и организационные меры, способствующие активизации инновационно-инвестиционного процесса. Важное место при этом должны занимать следующие элементы: государственная поддержка инноваций и инвестиционной деятельности, содействие администраций в привлечении внешних инвестиций на реализацию региональных инвестиционных программ и проектов, а также создание механизма стимулирования эффективной работы с ними.

В качестве третьего важнейшего базового элемента хозяйственного механизма эффективного развития региональных экономик выступает соответствующая инфраструктура. Создание среды для нормального бизнеса — это не только законодательное и организационно-экономическое продвижение в рынок. Это целая система мер, предпринимаемых властью по обеспечению деятельности «малых и средних» бизнесменов, выработке концепции работы крупных предприятий. Немаловажным аспектом региональной инвестиционной политики является создание и расширение эффективной рыночной инфраструктуры, поддерживающей инвестиционные процессы. Так, в регионах созданы и функционируют центры рыночных отношений, торгово-промышленные палаты, а во многих субъектах еще и региональные отделения Федеральной комиссии по ценным бумагам. В отдельных регионах функционируют также инвестиционно-строительные компании, основной задачей которых является активизация социального и жилищного строительства, в том числе по программе ипотечного кредитования. Для упорядочения работы с предприятиями, привлечения внутренних и внешних инвестиций в регионах создаются финансово-промышленные инвестиционные группы и компании. При этом учредительство региональных администраций при их создании позволяет выработать единую стратегию в осуществлении инвестиционной и инновационной политики [1, с. 244].

За последние годы в результате реализации целого комплекса экономических и организационных мер, инвестиционная деятельность в регионах осуществлялась на фоне позитивных процессов, происходящих в экономике. Все это позволило достичь определенных положительных сдвигов в инвестиционной деятельности. Результаты инвестиционной деятельности характеризуются следующими основными особенностями:

- впервые за годы экономических реформ приостановлен спад инвестиционной активности в регионах;
- взвешенная политика налогового стимулирования деятельности инвесторов, обеспечение им гарантий от инвестиционных рисков способствовали стабильному ежегодному росту объемов инвестиций в основной капитал, направляемых на развитие экономики (в среднем на 6 — 8 процентов);
- объемы средств в форме прямых инвестиций в реальный сектор экономики сопоставимы с доходами консолидированных бюджетов регионов;
- бюджетное финансирование коммерческих инвестиционных проектов приоритетных отраслей экономики осуществлялось косвенным образом в виде предоставления налоговых льгот и гарантий;
- существенно выросли объемы инвестиций, направляемых на укрепление материально-технической базы социальной сферы.

В целом инвестиционный климат в регионах улучшается, и задача региональных властей состоит в максимальном использовании возможностей для увеличения деловой активности хозяйствующих субъектов. Для дальнейшей активизации инвестиционной деятельности внимание региональных администраций на среднесрочную перспективу следует сконцентрировать на следующих основных направлениях:

- ◆ формирование условий для повышения инвестиционной привлекательности регионов и стимулирование деловой активности хозяйствующих субъектов;
- ◆ обеспечение развития конкурентной среды в инвестиционной деятельности и повышение эффективности капитального строительства;

- ◆ обеспечение стабильного ежегодного прироста инвестиций в основной капитал;
- ◆ увеличение объемов инвестиций в реальный сектор экономики на изменение технологий и коренное улучшение качественных характеристик выпускаемой продукции;
- ◆ сохранение социальной направленности инвестиций для дальнейшего развития социальной сферы;
- ◆ реализация высокоэффективных инвестиционных программ и проектов в наукоемких отраслях промышленности;
- ◆ формирование инвестиционных программ на долгосрочные периоды с учетом рационального количества одновременно строящихся объектов и определения гарантированного уровня их финансирования;
- ◆ развитие производственной и инженерной инфраструктуры (транспорт, связь, энергетика, коммунальное хозяйство);
- ◆ обеспечение стабильного роста жилищного строительства, в первую очередь, посредством реализации программ ипотечного кредитования;
- ◆ совершенствование существующей нормативно-законодательной базы, регулирующей инвестиционную деятельность, и принятие новых нормативных актов.

Кроме того, следует создавать агентства содействия инвестициям, задача которых будет состоять в определении, какие инвесторы существуют сегодня, кто заинтересован вкладывать в Россию деньги, и, что надо сделать для того, чтобы эти деньги были вложены именно на территории тех или иных регионов. Агентство содействия инвестициям — это некоммерческая организация, создающаяся за счет средств, предусмотренных региональными программами реформирования общественных финансов. Департаменты управления и Министерства экономики в регионах — это структуры, которые определяют «правила игры», они не должны работать непосредственно с предприятиями. Эта идеология реализована сегодня в федеральных структурах. Здесь такая же логика. Главные управления и министерства экономического развития и торговли формулируют идеи государственной поддержки инвестиционного процесса, но они не могут «водить инвесторов за руку», поэтому это должны будут делать инвестиционные агентства [2, с. 15].

В мировой экономике происходит расширение сферы обслуживания, так называемая «сервисизация» общественного производства. В России пока объем платных услуг на душу населения невелик. Сфера услуг, десятилетиями имевшая государственную поддержку, в результате «шокового» перехода к условиям рынка оказалась на грани катастрофы.

Очевидно, что либеральная политика в области доходов и цен, принятая первоначально в качестве главной в процессе реформирования, способствовала высокому уровню инфляции, а следовательно, низкой инвестиционной активности предприятий и населения, а также резкому разрыву в доходах различных слоев населения со всеми вытекающими социально-экономическими последствиями в обществе.

Только общее повышение конкурентоспособности регионального хозяйства способно обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие. А наиболее важный путь к повышению конкурентоспособности — это активизация инновационной деятельности. Инновации имеют свойство притягивать к себе инвестиции, что создает предпосылки для технической модернизации производства, обновления ассортимента продукции. Развитие эффективных производств, создание условий и стимулов для расширения инвестиционной деятельности — главная задача структурной перестройки, цель регионального управления. Очевидно, что развитие регионов и в дальнейшем будет ориентировано на собственный потенциал. Поэтому одной из важнейших актуальных задач представляется разработка механизма оценки накопленного потенциала, резервов экономического роста, путей поиска недостающих ресурсов и средств. Используя принцип выборочной стратегии, необходимо определить те звенья производства, где накоплен наиболее ценный потенциал и имеются определенные перспективы. Таким предприятиям должна оказываться всяческая поддержка, в том числе и за счет средств региональных бюджетов развития. Необходимо также определить критерии отбора неэффективных звеньев экономики. Мировой рынок предъявляет самые жесткие требования к российской (в том числе и региональной) экономике. Тем не менее региональные власти не должны оставаться в стороне от поддержки наиболее важных систем жизнеобеспечения общества — сельского хозяйства, народного образования, здравоохранения, науки и культуры. Без их сохранения и развития нельзя и думать о перспективах будущего развития регионов.

Далее на примере Кабардино-Балкарской Республики покажем, как региональные хозяйственные системы реализуют инновационный потенциал. Практика свидетельствует, что здесь инновационные процессы в настоящее время не являются основным двигателем экономического роста и характеризуются низкой степенью активности и результативности.

Согласно данным Кабардино-Балкариятата [3], численность инновационно-активных предприятий в Кабардино-Балкарской Республике весьма незначительна — всего около 50 единиц — и составляет доли процента от общего их числа. Незначительное число предприятий республики, активно внедряющих инновационные технологии, обусловлено ограниченностью финансовых ресурсов: значительная их часть убыточна. Структура затрат на инновационную деятельность меняется: в связи с ростом инвестиций в основной капитал (с 40 до 50%) возросла доля затрат, связанная с приобретением новых машин, оборудования и установок, необходимых для технологического обновления деятельности. Но преимущественное место занимает не принципиальное усовершенствование производственного аппарата, а частичное изменение технологии, не позволяющее осуществить переход к выпуску конкурентоспособной продукции.

К негативным явлениям следует отнести снижение доли затрат на научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы. В 2008 году доля затрат на маркетинговые исследования рынка инноваций незначительно возросла и составляет 7% общих затрат на инновации, что является недостаточным для развития эффективного менеджмента в инновационном бизнесе. Несущественной оставалась доля затрат, выделяемых на правовую защиту нововведений (4% организаций).

Значимым результатом инновационной деятельности является снижение себестоимости продукции. В 2008 году за счет внедрения инноваций издержки снизились на каждом втором инновационно-активном предприятии. Несколько возрос во втором полугодии удельный вес организаций, у которых зафиксирован рост объема продаж инновационной продукции на внутреннем рынке. При этом лучшие результаты наблюдались на предприятиях промышленности (63% инновационно-активных предприятий), связи и телекоммуникаций (50%), сельского хозяйства (39%).

Наибольшие сложности в осуществлении инновационной деятельности, как и ранее, связаны с финансовыми проблемами: недостатком собственных финансовых средств, высоким процентом коммерческого кредита, высоким уровнем налогообложения. На фоне общеэкономических, социальных, законодательных проблем, при отсутствии сформулированной инновационной стратегии развития региона, переход к инновационному пути развития довольно проблематичен.

Нами диагностируются следующие факторы, ограничивающие инновационный потенциал Кабардино-Балкарской региональной хозяйственной системы:

1. Низкий уровень развития инновационной деятельности в регионе. Предпринимаемые на региональном уровне меры направлены на привлечение инвестиций, в основу которых заложено использование сырьевой базы и растущего потребительского рынка. Однако этого недостаточно для формирования инновационной среды в регионе, основанной на прогрессивном развитии в перспективе, обеспечивающей более высокую эффективность и инвестиционную привлекательность.
2. Недостаточно скоординирована деятельность инновационных структур, некоторые функции дублируются отраслевыми и вузовскими инновационными подразделениями, а другие вообще не развиты.
3. Ограничена нормативная и методическая база для формирования и развития региональной инновационной деятельности, информационно-статистического сопровождения инновационной деятельности в регионе.
4. Низкая эффективность взаимодействия власти, науки и бизнеса в сфере инноваций.
5. Инновационное развитие региона нуждается в привлечении дополнительных финансовых ресурсов, использовании многоканальных схем финансирования процессов создания и распространения инноваций на основе формирования инвестиционных банков, региональных венчурных фондов, привлечения средств государственных, страховых и других организаций.

Однако, несмотря на ряд ограничений инновационной деятельности, в Кабардино-Балкарской Республике имеются определенные предпосылки для развития инноваций. Так, регион имеет высокий природно-ресурсный потенциал, привлекателен как для внутренних, так и иностранных инвесторов. Среди предпосылок инновационного развития необходимо также отметить: природно-климатические условия, благоприятные для развития крупного аграрно-промышленного и курортно-рекреационного комплексов; индустриальный потенциал, ориентированный на внутренний и внешний потребительский рынки; выгодное географическое положение, обеспечивающее связь с субъектами ЮФО, странами СНГ; ресурсно-сырьевой потенциал (запасы термальных, минеральных вод, лечебно-грязевых источников, вольфрама, молибдена и т.д.); инфраструктурный и трудовой потенциал [4].

Таким образом, развитие инновационной среды Кабардино-Балкарской Республики, стимулирование инновационной активности предопределяются рядом благоприятных экономических, правовых и организационных условий, которые должны найти отражение при разработке эффективной региональной инновационной политики. Интересы же участников инновационного процесса необходимо выявлять и учитывать в процессе принятия специальных республиканских программ инновационного развития, обеспечивающих связь науки и экономики, внедрения инновационных технологий в приоритетные направления развития региональной экономики.

Страна остро нуждается в продуманной, научно обоснованной не только инновационной, но и инвестиционной политике. Инвестиционную политику в России должны составлять следующие элементы: формы и методы мобилизации внутренних источников инвестиций; формы и методы привлечения иностранных капиталов; принципы, методы, каналы размещения привлеченных капиталов; взаимосвязь инвестиционной политики со структурной политикой; взаимосвязь инвестиционной политики со становлением рыночной инфраструктуры в стране; взаимосвязь инвестиционной политики и денежной политики Центрального Банка; взаимосвязь длительных инвестиций и краткосрочных вложений, инвестиционной политики и платежно-расчетного механизма в экономике.

Мы считаем, что в целях повышения эффективности инновационно-инвестиционной деятельности в регионе следует разработать и принять:

- во-первых, стратегии развития регионов;
- во-вторых, инвестиционные паспорта регионов;
- в-третьих, программы социально-экономического развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу;
- в-четвертых, территориальные схемы планирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Седьмой регион: Наука и практика: Сборник научных трудов ученых и соискателей. Вып. 6 / Под общ. ред. В.О. Канчукова. Нальчик: Полиграфсервис и Т, 2006. 562 с.
2. Улюкаев А. Государственные финансы и региональное развитие // Вопросы экономики. 2008. № 3. С. 4–17.
3. Шевченко И.В., Александрова Е.Н. Оценка инновационного потенциала национальной экономики // Финансы и кредит. 2005, № 33. С 11–18.
4. Российский экономический интернет-журнал (электронный ресурс) <http://www.e-rej.ru>.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД И СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.И. ХОРУЖИЙ,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра организации,
Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева,
e-mail: vhoruzhiy1@rambler.ru

Рассматриваются сущностные вопросы системного подхода, этапы создания и реализации систем, совокупность структурных элементов социально-экономической системы, идеология ситуационного анализа.

Ключевые слова: система; системный подход; предприятие как система; принципы; свойства; внутренняя и внешняя среда; ситуационный анализ; управление.

Коды классификатора JEL: L26.

Система — это совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, образующих определенное единство и целесообразность. Целостность системы определяется достаточно сильными связями между ее элементами. В противном случае центробежные силы ведут к ее разрушению. Интеграция элементов формирует систему как единое целое, в результате чего появляются новые свойства с соответствующим синергическим эффектом (совместного действия). Важной характеристикой системы является целесообразность, ориентированность на достижение определенных целей. Необходимыми условиями социально-экономических систем являются их открытость, наличие между элементами системы, а также между системой и внешней средой эффективных коммуникаций.

Таким образом, подразумевается изучение сведенных в единое целое различных элементов, которые имеют определенное влияние друг на друга и этим принадлежат системе. При этом, взаимодействие между элементами определяется четкими регламентирующими правилами. Совокупность элементов сформирована исходя из определенной цели, с четким отделением внутренней среды от внешней. Система предназначена для выполнения определенных функций, исходя из ее специфики.

При всем многообразии систем, с учетом специфики и структуры, их можно классифицировать на следующие основные базисные виды: неорганической природы, биологические, психологические, технико-технологические, экономические, социально-политические, информационные [2].

На разных этапах эволюции могут создаваться разнообразные интегральные системы, высшим проявлением которых на данном этапе развития являются общественные социально-экономические системы (государства), экономические транснациональные (финансово-промышленные корпорации). Внутри этих систем в зависимости от области действия, пределов распространения выделяются различные структуры, также изменяющиеся в процессе развития.

Одним из важных свойств системы является способность к взаимодействию, природа которой по своей сути является информационно-энергетической (то ли это обмен электронами атомов, то ли это движение стоимости в экономике).

Поэтому требования системного подхода включают многогранность, целесообразность, полноту, взаимосвязь и взаимодействие, открытость подхода к изучаемой проблеме и исходят из следующих базисных позиций: принципа комплексности (многогранности); принципа целенаправленности (целесообразности); информационно-энергетического принципа взаимосвязей и взаимодействия, как внутри системы, так и с внешним миром; принципа единства (целостности); принципа интегральности; принципа реальности (прагматизма), как отражения существующих закономерностей и процессов, направленности на практическую значимость; принципа иерархичности (построения) как в пространстве по вертикали (многоуровневый характер), так и во времени по горизонтали (с учетом как предшествующего состояния, так и последствий); при этом выделяется мета-, макро- и микроуровень систем.

В зависимости от уровня взаимодействия с внешней средой, предсказуемости поведения, развития выделяют различные типы систем: замкнутые и открытые, жесткие и гибкие (фиксированной и переменной структуры), полученные вследствие эволюции или целенаправленных действий. Системы, в которых главной действующей фигурой является человек (например, отношения продавец — покупатель), являются наиболее гибкими. Предприятие, как экономическая система, является промежуточным типом, так как содержит элементы, присущие как жесткой, так и гибкой системам. Отдельные ее подсистемы, такие как производство, запасы, сбыт, являются в большей мере жесткими. К ним также можно отнести подсистемы управления, такие как управление издержками, запасами и иными ресурсами.

В рамках жесткого системного подхода выделяется шесть этапов технологии проектирования и реализации системы.

После постановки проблемы ключевыми структурными элементами ее формирования являются системный анализ, методика которого включает не только описание, но и изучение (исследование), на основе, прежде всего, статистических методов и приемов.

По существу продолжением системного анализа является системное проектирование, которое включает прогнозирование (на основе экстраполяции, интерполяции и других приемов статистического аппарата), макетирование (различают физические и мысленные макеты) и моделирование (начиная от моделирования в системе электронных таблиц до стохастического и динамического программирования).

В целом системный анализ и системное проектирование определяют формирование системы в ее качественных и количественных характеристиках.

Для реализации разработанной системы необходимо тщательное описание ее содержания, структуры и возможностей функционирования. При этом необходимыми элементами являются также обучение персонала и пользователей, приемное тестирование, то есть проверка эксплуатационных характеристик разработанной системы. Наконец, особое внимание должно быть уделено организации функционирования системы, начиная со стадии внедрения, когда система надежно выполняет свои функции в течении какого-либо периода времени.

Последним этапом создания и реализации системы является эксплуатация, в процессе которой необходима не только оценка ее адекватности и жизнедеятельности, но также разработка и применение мероприятий по ее непрерывному совершенствованию в условиях меняющейся среды.

Характерным для системного подхода является использование итерационных процедур обратной связи как в простом виде (возврат от эксплуатации к постановке проблемы и далее повторение всего цикла), так и на основе сложного подхода (от этапа к этапу).

Научное познание явлений материального мира невозможно без анализа, в рамках которого следует выявить и формализовать значимые взаимосвязи и определить влияние рассматриваемого решения на всю организацию в целом с учетом выявленных значимых взаимосвязей, в соответствии с которыми функционирует рассматриваемая организация [1].

Ключевую роль в системном подходе к анализу играет понятие «значимого», ибо не все взаимосвязи и взаимовлияния внутри организации, как и любой системы, являются существенными. Также крайне важно такое свойство выявленных взаимосвязей и взаимовлияний, как их измеримость. Поэтому при отборе элементов в процессе изучения некоторой системы необходимыми их свойствами являются значимость и измеримость.

Возникновение и развитие системных наук есть следствие системности человека, его мышления и материального мира. Системность как всеобщее свойство материального мира включает системность природы, общества и мышления, а системность человеческой деятельности — практическую, познавательную, коммуникационную и аксиологическую деятельность.

Системный подход характеризуется методологической спецификой, обуславливающей ориентацию исследования на выявление целостности объекта и обуславливающих ее механизмов, представляет объект системой взаимосвязанных моделей, выявляющих целостные свойства объекта и его структуру, выявляет систему внутренних и внешних связей различных типов сложного объекта и формирует его теоретическое представление.

Базовой характеристикой системы является ее нахождение вне среды. Иными словами, система — это конечное множество объектов различной сложности, тем или иным образом выделенное из среды. Тогда среда представляет собой совокупность всех систем, кроме рассматриваемой, или это все то, что не входит в рассматриваемую систему. В силу того, что рассматриваемая система лишь условно вычленяется из среды и не считается ее частью, между системой и средой существует практически бесконечное количество связей. Назовем процесс взаимного влияния среды и системы посредством взаимных связей процессом взаимодействия. Множество связей между системой и средой в конечном итоге представлено связями на входе и выходе, по которым система передает в среду результаты своей деятельности, а среда системе — ресурсы.

Каждая система имеет свою структуру, функции и цель (этим порядком определяется последовательность ее реализации), тогда как изучение и проектирование системы идет от цели к обоснованию функций и разработке структуры.

Следствием процесса взаимодействия являются два основных агрегатных состояния системы: под функционированием понимается состояние системы в процессе взаимодействия, в котором она получает от среды ресурсы и передает результаты своей деятельности, сохраняя при этом глобальную цель; под развитием — диалектика изменчивости системы вследствие смены цели. В случае, если параметры системы и сама она соответствуют «ожиданиям» среды, система функционирует. Если же система не удовлетворяет внешним потребностям, возникает необходимость в ее развитии через смену цели.

Интересно, что при наличии сложной системы, элементами которой являются сложные подсистемы, могут рассматриваться в качестве обособленных систем, второе агрегатное состояние системы приобретает особое значение. Иными словами, мы видим, что в то время как система в целом может находиться в состоянии функционирования, ее элементы могут находиться в состоянии развития. Учитывая то, что и Вселенная является системой, сделаем вывод, что любая достаточно сложная система может находиться в наиболее естественном для сложных систем состоянии, а именно, внутреннего развития с целью сохранения глобальной цели системы.

В реальном мире можно обнаружить системы, имеющие одинаковые цели, но при этом различные структуры. Однако справедливо было бы полагать, что если у систем одинаковые цели, то в их структурах должно присутствовать нечто общее, отличающее эти системы от систем с отличными целями. Назовем это общее достаточной структурой, под которой будем понимать совокупность элементов и значимых взаимосвязей между ними, достаточную для функционирования системы. Достаточная структура определяется целью системы. Отсюда следует, что одной достаточной структуре могут соответствовать множество материальных структур.

Наблюдая сложные системы реального мира, можно сделать вывод, что элементы системы способны вступать во взаимосвязи, в результате которых у системы образуются свойства, отсутствующие у взаимодействующих элементов. Свойства системы не есть простая сумма свойств ее элементов, напротив, система обладает свойствами, не присущими ни одному из ее элементов в отдельности.

Если говорить о системе как целостном образовании, то можно выделить следующие свойства системы как целого:

- ◆ наличие у системы свойства, образовавшегося в результате взаимодействия ее элементов, является основным признаком целостной системы;
- ◆ составные части системы — ее компоненты являются неотъемлемым свойством целостной системы;
- ◆ целостная система всегда имеет цель, для достижения которой и функционирует;
- ◆ всякая система не вечна. Система имеет свое начало во времени, период функционирования и развития, конец;
- ◆ всякая система есть элемент другой системы более высокого уровня;
- ◆ система постоянно испытывает на себе различные воздействия как внутреннего происхождения, так и со стороны внешней среды.

Одним из системообразующих факторов, помимо набора элементов и структуры, является управление. Управление в системе невозможно без передачи, получения, хранения и обработки информации.

Совокупностью подсистем целевой социальной деятельности с условными названиями «производство», «управление», «финансы» и другими может быть представлен многочисленный тип предпринимательских экономических систем.

Любое предприятие имеет функцию управления, реализующуюся через специальную подсистему. Таким образом, предпринимательская экономическая система состоит из управляющей и управляемой частей. Задачами управления являются обеспечение (по средствам воздействий на управляемую часть) функционирования системы, либо ее развития. Поэтому функционирование каждого предприятия описывается совокупностью моделей, отражающих характерные свойства и зависимости экономической системы:

- частной: взаимодействия системы с внешней средой, учитывающего входы из среды в систему и наоборот, итерацию развития среды и системы;
- частной: взаимодействия управляющего (аппарат управления) и управляемого (объект управления) структурных элементов системы с учетом информационных потоков на входе и выходе;
- частной: взаимодействия основных подсистем деятельности. В общем плане — это подсистемы «природа», «производство», «население», «финансы» и «управление»; на уровне предприятий — это подсистемы «производства», «снабжения», «хранения», «сбыта»;
- интегральной модели комплексного взаимодействия совокупности частных моделей. Следует отметить, что это не механическое сложение, а расширенная модель с учетом интеграционных связей и свойств, взаимодействия частных.

В предприятии, как экономической системе, выделяется управляющий и управляемый блоки. При этом внутренняя среда включает отдельные структурные элементы: собственно производство, снабжение, запасы, сбыт. Внешняя среда, в свою очередь, включает целый ряд систем. Функционирование предприятия базируется на потоках информации, которыми оно связано с внешней средой (в том числе поставщиками и потребителями), а также на внутренних потоках между управляющей и управляемой подсистемами, их отдельными структурными элементами. Внешняя среда воздействует на экономическую систему также политическими, социальными, экологическими и иными условиями.

В рамках функционирующих предприятий необходимо осуществление скользящего ситуационного анализа с помощью разнообразных методов и приемов познания. Он предназначен для выявления закономерностей развития, решения различных проблем, подготовки и принятия управленческих решений на уровне тех или иных экономических систем.

Методологическая парадигма ситуационного анализа обуславливает ориентацию исследования на выявление целостности объекта, отражает объект совокупностью взаимосвязанных моделей, определяющих его специфику и структуру, характеризует систему внутренних и внешних связей и формирует сущностное представление о состоянии и динамизме развития предприятия, как экономической системы.

В совокупности проблем, изучаемых в рамках ситуационного анализа, можно выделить следующие основные: изучение сложившейся ситуации, обоснование направлений развития изучаемой системы; подготовка рекомендаций по реорганизации имеющейся или разработке новой экономической системы, выполняющей свои функции лучше, нежели предшествующая; устранение негативных ситуаций в связи со снижениями темпов роста, объемов продаж, производительности труда, вследствие изменения внешней и внутренней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа. СПб.: СПбГПУ. 2003.
2. Надеев А.Г. Систематика. Нижний Новгород: ВВАГС. 1996.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КРИТЕРИЕВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.В. ЯКУБОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Экономика и управление в строительстве»,
Грозненский государственный нефтяной институт им. акад. М.Д. Миллионщикова,
кандидат экономических наук, докторант,
ГОУ ВПО Дагестанский государственный технический университет,
e-mail: istimur2007@yandex.ru;

Д.С. ШИХАЛИЕВА,

кандидат экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»,
Филиал Московского гуманитарно-экономического института,
докторант,
ГОУ ВПО Дагестанский государственный технический университет,
367015, г. Махачкала, проспект Имама Шамиля, 70

В статье предлагаются методические подходы к выбору критериев эффективности инновационных проектов развития строительных предприятий, которые, по мнению авторов, обуславливаются комплексом целей его инновационного развития.

Ключевые слова: цель организации; критерий; эффективность; инновационный проект развития.

Коды классификатора JEL: L74.

Проблема обоснования критериев эффективности функционирования и развития строительных организаций всегда была острой как в теоретическом, так и в практическом отношении. Исследуя вопросы эффективности, мы сталкиваемся с таким термином, как «цель», причем не всегда понятно, либо эффективность определяется степенью достижения цели, либо цели устанавливались исходя из субъективного понимания исследователем понятия «эффективность». Термин «критерий» ряд авторов определяет следующим образом: «Критерии — это показатели, наиболее полно выражающие ценности организации и количественно характеризующие уровень притязаний лица, принимающего решения, которые позволяют принимать целенаправленные управленческие решения, координировать и контролировать их выполнение» [1] или «критерий — это подобие целей, ее аппроксимация, модель. Критерии выражают системы ценностей, выражаемых целями. Системы ценностей обычно несравнимы, неупорядочены, поэтому отсюда многие исследователи выводят многокритериальность реальных задач, связанных со сложными системами» [11].

Определение критериев эффективности применительно к инновационным проектам сталкивается с не меньшими сложностями. Сложность учета всех проявлений (эффектов), связанных с внедрением инноваций, привела к попытке привести их к единому знаменателю. Например, в работе [7] предлагается в качестве такого единого измерителя, определяющего влияние экономического, социального, экологического эффектов, — уровень энтропии в системе. Однако сам автор считает, что предложенная методика «лучше всего подходит для оценки и отбора инноваций государственными органами, так как позволяет не заикливаться на экономическом эффекте». Хотя для коммерческих организаций, очевидно, именно экономический эффект является главенствующим. Так, по мнению Друкера П., «инновация — это не изобретение и не открытие. Она может потребовать и того, и другого — и так часто происходит. Но она фокусируется не на знаниях, а на эффективности, а в бизнесе на экономической эффективности» [6].

На наш взгляд, выбор и обоснование критериев эффективности инновационных проектов, нацеленных на развитие предприятия, обуславливается комплексом целей инновационного развития. Каждый инновационный проект, как содержательный элемент инновационной политики предприятия, должен быть нацелен на достижение, в первую очередь, стратегических целей, суть которых заключается в том, чтобы добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечат выживание, устойчивое функционирование и развитие предприятия в обозримой перспективе. Обеспечение динамического равновесия в рыночной среде возможно путем эффективного интегрирования инновационных и стратегических целей развития предприятия.

Сближение и взаимопроникновение стратегических и инновационных процессов может быть обеспечено формированием конкурентоспособных направлений инновационного развития предприятия. Они строятся на основе использования стратегического подхода к оценке и отбору инноваций. Стратегическое развитие интегрируется с организационно-экономическим развитием хозяйствующих субъектов на основе инноваций. Это позволяет реализовать принцип единства стратегического развития и внедрения инноваций, направленного на формирование и применение интеграционных механизмов к управлению стратегическими процессами и планированию инноваций. Более того, это становится отправной точкой в проведении исследований в отношении целесообразности и эффективности инновационных проектов развития.

В оценке инновационных средств обеспечения конкурентоспособности предприятий, как показал проведенный анализ, прослеживаются два подхода [14]. Их принципиальные отличия определяются отношением к инновационной деятельности в целом, к постановке и условию развития. В одном случае научные исследования к разработке инновационных проектов рассматриваются как область реализации стратегических решений предприятий, а в другом — научно-техническое развитие производства становится движущей силой, способной определять стратегическое будущее предприятия.

В этой связи хотелось бы отметить, что при использовании первого подхода постановка и развитие инновационной деятельности подчиняется реализации конкурентной стратегии. В этом смысле ее можно назвать активной. При осуществлении второго подхода мобилизации подлежат наличные инновационные ресурсы, и в этом смысле реализуемую на их базе конкурентную стратегию можно было бы назвать пассивной.

На наш взгляд, цели и критерии функционирования предприятия на уровне стратегического управления должны быть сформулированы таким образом, чтобы это позволяло обосновать направления инновационной деятельности. Тогда подсистема целеполагания системы стратегического управления инновационным проектом должна осуществлять: синтез целей, проверку цели на соответствие предъявляемым требованиям, декомпозицию целей (например, в форме графического дерева целей), формализацию целей в виде критериев оценки эффективности как всего инновационного проекта, так и процесса управления этим проектом [3].

Формулирование системы целей инновационного проекта развития предприятия, интеграция этих целей в стратегию — задача весьма сложная. С одной стороны, коммерческие предприятия заинтересованы в максимизации прибыли, с другой — инновационные проекты (как непосредственное выражение инновационной активности) — это ключевое направление в обеспечении конкурентоспособности, а в итоге выживаемости. Инновационный проект развития предприятия является редукцией (элементом) стратегических целей, целей инновационной политики, и одним из основных критериев эффективности здесь прослеживается соответствие результатов реализации проекта целям инновационных программ. Отсюда следует, что при оценке эффективности инновационных проектов целесообразно отдавать предпочтение целям, характеризующим устойчивость рыночных позиций строительной организации, реализуя принципы маркетинга как рыночной концепции управления. Такой подход не противоречит стремлению к максимизации прибыли и создает условия для успешного функционирования в длительной перспективе. Оценка эффективности при этом проводится с учетом стратегических приоритетов, а среди оценочных показателей преобладают показатели, характеризующие результативность усилий, предпринимаемых в том или ином стратегическом направлении. Особенность инновационных проектов в том, что помимо роста прибыли в текущей перспективе, они являются составляющей плана стратегии выживания строительного предприятия в рыночной среде.

С этих позиций целями инновационных проектов строительного предприятия являются [2]:

- в производственной сфере — минимизация производственных затрат в рамках производственной программы, а также рационализация производственных процессов на основе минимизации страховых запасов и незавершенного производства. Способами достижения этой цели является внедрение соответствующих операционных процессов (Just-in-time и MRP-технологий);
- в сфере обращения (непроизводственной сфере) — минимизация внешних транзакционных издержек, связанных в первую очередь, с организацией снабжения строительными материалами и изделиями и реализацией продукции. Способами достижения этих целей являются создание сети малых предприятий, организация собственной рилтерской сети. Как показывает практика, реализация таких мероприятий позволяет существенно снизить издержки рыночного обращения;
- в финансово-инвестиционной сфере — эффективное управление такими проектами как реструктуризация предприятия, реинжиниринг бизнес-процессов, обновление программы выпуска продукции;
- в сфере управления — сокращение внутрифирменных транзакционных издержек на основе совершенствования организационной структуры предприятия, оптимизации внутривладельческих связей, разграничения полномочий и децентрализация системы управления;
- в системе учета — выделение управленческого учета, который имеет важное значение в рыночной экономике. Необходимыми условиями эффективной системы сегментарного учета и отчетности, а следовательно, и управленческого контроля, является правильное выделение центров ответственности предприятия и формирование соответствующей им децентрализованной структуры управления.

В более обобщенном смысле слова, под инновационным проектом развития мы понимаем «процесс целенаправленного изменения или создание новой технической или социально-экономической системы» [13]. Указанный процесс можно представить в виде нескольких этапов: постановка цели, планирование, диагностика, инновационный проект, оценка эффективности.

На первом этапе на основе выявленной проблемы определяется область текущих или возможных в будущем отставаний (например, от конкурентов и запросов потребителей). На втором этапе уточняется область задач, определяется оптимальное состояние проблемных процессов. На третьем этапе проводится сбор информации, устанавливается причина отставаний, уточняется план по совершенствованию проблемных процессов. Далее осуществляется реализация инновационного проекта и оценка его эффективности.

В отношении целей проектов инновационного развития строительных предприятий должны соблюдаться следующие требования [4]:

- цели должны быть ясно сформулированы и понятны исполнителям;
- цель должна быть измеряема;
- цель должна иметь сроки исполнения;
- цель должна мотивировать действия исполнителей в необходимом для ее достижения направлении;
- цели организации и отдельных групп исполнителей должны быть совместимы;
- цель должна формализоваться в критерии;
- должна быть возможность корректировать цель при изменении условий или состояния объекта, внешней среды, системы управления.

Хотя очевидно, что выполнение указанных требований в отношении инновационных проектов — задача весьма сложная.

Оценка экономической эффективности разработки и реализации инновационных проектов основана на определении значимости, полезности и влияния их использования на результаты хозяйственной деятельности строительного предприятия. Такая оценка проводится на всех этапах управления инновационным проектом.

Оценка экономической эффективности инновационного проекта развития — сложная, комплексная задача, связанная с необходимостью анализа множества факторов, влияющих на конечный результат. Сложность этого процесса связана, прежде всего, с проблемой правильного выбора метода оценки применительно к конкретной ситуации, а также с трудностями сбора достоверной информации по внедряемым инновационным проектам.

Оценка эффективности инноваций на основе системного подхода предполагает, что:

- экономическая эффективность инноваций оценивается на основе общественного эффекта;
- эффективность мероприятий НТП оценивается в условиях использования продукции с учетом всех сопутствующих позитивных и негативных результатов;
- разновременные затраты и результаты приводятся к одному моменту времени, т.е. дисконтируются.

В этом случае общими критериями отбора инноваций выступают:

- ❖ соответствие стратегическим целям предприятия (допустимый уровень риска, положительное состояние жизненного цикла, наличие системы контроллинга и т.д.);
- ❖ соответствие потребностям рынка (спрос и предложение, затраты и доход, конкуренты, каналы распределения, продвижение и т.д.);
- ❖ техническое соответствие (патентная чистота, соответствие стандартам, перспективы развития и т.д.);
- ❖ финансовое соответствие (денежные потоки, окупаемость, разнообразие типов в портфеле инвестиций и т.д.);
- ❖ производственное соответствие (мощности, потенциал, занятость, квалификация, безопасность);
- ❖ соответствие экологическим требованиям (по характеристикам выбросов, отходов, утилизации).

В самом общем виде общественный эффект характеризует прирост национального дохода в результате внедрения нововведений и представляет суммарные эффекты у изготовителя инновационной продукции и ее потребителя.

Это свидетельствует, с одной стороны, о многогранности категории эффективности инноваций и, с другой — о сложности ее представления в показателях и измерителях, связанной с характером результатов инновационных проектов.

Экономическая эффективность любой деятельности принято выражать с помощью отношения результата к затратам. В этом случае основная цель заключается в максимизации этого отношения, то есть ставится задача максимизировать результат, приходящийся на единицу затрат.

Другой достаточно сложной проблемой является выявление результатов инновационных проектов: экономического, социального, экологического эффекта.

Экономические результаты образуются за счет достижения следующих целей [10]:

- увеличения объема реализуемой продукции;
- снижения себестоимости продукции;
- сокращения производственных расходов, не входящих в себестоимость;
- сокращения длительности цикла производства;
- повышения качества продукции и т.п.

Основными критериями в этом случае являются максимизация доходов (прибыли) и устойчивость в конкуренции.

Социальные результаты способствуют удовлетворению потребностей человека и общества в жизненно необходимых нормальных условиях в производстве. Многие аспекты проявления социального эффекта измерить непосредственно, практически весьма сложно, поэтому применяются косвенные методы оценки, т.е. на практике в большинстве случаев приходится ограничиваться только качественными показателями. Как показывает опыт хозяйственной деятельности, чем значительнее социальные достижения, тем сложнее дать им количественную оценку. В конечном итоге социальные результаты от инноваций (в сфере управления) косвенным образом отражаются в повышении производительности труда работников строительной организации и увеличении получаемых доходов (прибыли).

Экологический эффект может формироваться из следующих слагаемых:

- снижение выбросов в атмосферу, почву, воду вредных компонентов;
- снижение отходов производства;
- повышение эргономичности производства;
- улучшение экологичности строительной продукции;
- улучшение эргономичности строительной продукции;
- снижение штрафов за нарушение экологического законодательства и других нормативных документов.

Очевидно, что прямые экологические эффекты можно рассматривать как минимум с двух позиций: во-первых, общественных, где измеряются совокупное уменьшение экологического ущерба, и, во-вторых, предприятия — как снижение выплат за загрязнение окружающей среды. В первом случае экологический эффект, измеряется как предотвращенный ущерб от сокращения загрязнения окружающей среды.

Таким образом, инновационные проекты (научно-технические, технологические, экономические, организационные, управленческие), как правило, обладают таким спектром эффектов, что их трудно оценить в полном объеме.

Приоритет экономической целесообразности инвестирования в инновационные проекты сформировал общепринятую в настоящее время систему показателей экономической эффективности. Инвесторы обозначают экономические ограничения на инновационные процессы, стремясь обеспечить себе гарантию не только возврата вложенных средств, но и получение дохода. Немаловажным фактором, который инвесторы учитывают при принятии решений о финансировании инновации, является период, в течение которого будут возмещены понесенные расходы, а также период, необходимый для получения расчетной прибыли. Поэтому среди большого числа методов оценки экономической эффективности реализации инноваций наиболее приемлемыми в хозяйственной практике являются [5]:

- ❖ метод чистого дисконтированного дохода;
- ❖ метод срока окупаемости;
- ❖ метод индекса доходности и рентабельности проекта;
- ❖ метод внутренней нормы доходности;
- ❖ расчет точки безубыточности проекта.

Таким образом, на практике, при оценке эффективности инновационных проектов наиболее полно удается обосновать экономический эффект. Однако социальные, экологические и организационные эффекты не всегда удается целиком выявить и оценить их влияние на общеорганизационную эффективность.

Среди методических рекомендаций по оценке экономической эффективности инновационных проектов можно отметить «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденные Госстроем, Министерством экономики, Министерством финансов и Госкомпромом РФ 31 марта 1994 г. Однако в указанных рекомендациях даются разъяснения, касающиеся только коммерческих аспектов эффективности, как для проекта, так и для производственно-хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Так, в рекомендациях установлены следующие основные показатели эффективности инновационного проекта [12]:

- ◆ финансовая (коммерческая) эффективность, учитывающая финансовые последствия для участников проекта;
- ◆ бюджетная эффективность, учитывающая финансовые последствия для бюджетов всех уровней;
- ◆ народно-хозяйственная экономическая эффективность, учитывающая затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное выражение.

Содержание инновационных проектов, как стратегически ориентированных действий строительной организации, предполагает наличие эффектов, лежащих за пределами строго экономической оценки. В обобщенной форме критерий эффективности, в данном случае, будет определяться как количественная степень достижения поставленных перед инновационным проектом целей.

В более детальной проработке данного вопроса принятие управленческого решения по поводу альтернативных инновационных проектов будет протекать по схеме, представленной на рис. 1 [9].



Рис. 1. Последовательность действий решения проблем уникального выбора

При сравнении альтернатив возможны следующие варианты критерия эффективности инновационного проекта развития [3].

Если предложенные критерии эффективности инновационных проектов сравнить с базовыми стратегиями по М.Портеру [8] (лидерство в издержках, дифференциация, фокусирование), то очевидное предпочтение можно определить только в отношении критерия минимизации затрат, в случае следования организации стратегии лидерства в издержках. Другие базовые стратегии очевидного приоритета в выборе критерия эффективности не дают.

По мнению Фатхутдинова Р.А., «экономический эффект разработки новшеств, внедрения их на фирме (превращения в инновации) или продажи может быть потенциальным или фактическим (реальным, коммерческим), а научно-технический, социальный и экологический эффекты могут иметь форму только потенциального экономического эффекта. По сути, если принимать в расчет только конечные результаты внедрения или продажи новшеств, то любой вид инновационной деятельности можно оценить в стоимостном выражении. Критериями конечной оценки здесь являются: время получения фактического экономического эффекта и степень неопределенности его получения (или уровень риска инвестиций в инновации)».

При выборе проекта, оценке его эффективности следует учитывать факторы неопределенности и риска. Под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта, в том числе в сопутствующих затратах и результатах. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риска. Возможные риски в области инновационной деятельности следующие: риск неверно выбранного конструкторского бюро; научно-технический риск (неполнота и неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии); риск получения отрицательного научного результата; риск неверной оценки перспектив завершения НИОКР; риск ошибочного выбора инновационного проекта; риск низкой научной квалификации кадров; риск масштабирования (лабораторности); риски, связанные с обеспечением прав собственности по инновационному проекту.

Маркетинговые исследования в определенной степени снижают уровень риска по принимаемым решениям и позволяют оценить вероятность реализации условий проектов. Основным показателем, используемым для сравнения различных инновационных проектов и выбора лучшего из них, является показатель ожидаемого интегрального эффекта.

Таким образом, отметим, во-первых, выбор критерия эффективности как отражение «системы ценностей» и «целей» в отношении инновационных проектов неизбежно определяется организационным «контекстом», в рамках которого этот выбор осуществляется. Во-вторых, в отношении инновационных проектов обязателен учет риска реализации, вероятности получения планируемых эффектов.

В общем случае, деятельность в области внедрения инноваций в строительном производстве должна выражаться ростом соответствующего основного (конечного) показателя общего результата функционирования строительного предприятия — годового объема собственной продукции, а обеспечивающие и ограничительные цели функционирования и развития строительного предприятия становятся «контекстом» который уточняет требования к эффективности инновационного проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афонин И.В. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2007.
2. Барканов А.С. Оценка экономической устойчивости строительного предприятия // Экономика строительства, стр 37–38.
3. Глушенко И.И. Оценка эффективности системы управления инновационными проектами // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 3.
4. Глушенко В.В., Глушенко И.И. Исследование систем управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальные исследования. 2-е изд. 000 НПП «Крылья», 2004.
5. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. М.: Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. М.: Юристъ, 2001.

6. Друкер, Питер. Ф. Эффективное управление предприятием: Пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008.
7. Исламудинов В.Ф. Универсальная методика оценки эффективности инноваций // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 4. с. 137–140.
8. Ларичев О.И. Наука и искусство принятия решений. М.: Наука, 1979.
9. Малков М. Маркетинговые исследования в управленческой деятельности компании // Маркетинг. 2008. № 4. С. 31–37.
10. Мыльник В.В., Титаренко Б.П., Волочиенко В.А. Исследование систем управления: Учебное пособие для вузов. 4-е изд. М.: Академический проект; Трикта, 2006.
11. Петрова Л.Г. Методы системного анализа функционирования и развития строительного предприятия. Дисс. на соискание уч. степ. кандидат экономических наук, Санкт-Петербург, 2001.
12. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
13. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник. СПб.: Питер, 2008.
14. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцев, Н.А. Саломатина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2005.
15. Шевченко С.Ю. Инновационное развитие и конкурентоспособность: методология обоснования стратегических решений. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТЬЮ АКТОРОВ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

А.В. ДИДОРЕНКО,

аспирант,
кафедра «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: bzhukovaa@gmail.com

В статье систематизированы тенденции посткризисного развития глобальных финансовых рынков с выделением параметров конкурентоспособности авторов финансового рынка, обеспечивающих требуемый уровень экономической стабильности в условиях посткризисного развития.

Ключевые слова: управление; конкурентоспособность; финансовый рынок; глобализация; стабилизация.

Коды классификатора JEL: G12, G23.

Господство глобального финансового капитала определило переход от стратегии обеспечения конкурентоспособной модели развития к стратегии развития конкурентоспособности вследствие увеличения степени неопределенности экономики, реализации системы рисков и необходимости диверсификации капитала на финансовых рынках и рынках прав.

Глобализация оказывает влияние на механизм и имеет значительные последствия для распределения власти и богатства внутри той или иной страны и между странами. Распределительные воздействия связаны со способами, какими глобализация влияет на расстановку социальных сил (групп, классов, сообществ) в пределах и за пределами тех или иных стран. Например, торговля может подорвать благосостояние одних категорий работающих и в то же время способствовать его увеличению у других. В этом смысле некоторые группы и общества оказываются более уязвимыми со стороны глобализации, чем другие.

В дополнение к пространственно-временным параметрам существует еще четыре параметра, которые отображают специфический организационный профиль глобализации: финансовая и информационная инфраструктура, стратификация и виды взаимодействия. Картина экстенсивности, интенсивности, скорости и направления воздействия структур глобальных взаимосвязей обязательно включает в себя изображение инфраструктур, которые обеспечивают движение глобальных финансовых потоков, структур и отношений или способствуют им.

Например, в финансовой сфере есть всемирная информационная система для банковских расчетов, регулируемая общими правилами, нормами и процедурами и обладающая своим собственным техническим языком, с помощью которого весь задействованный в ней персонал общается между собой.

Информационная и финансовая инфраструктуры могут облегчать или сдерживать экстенсивность и интенсивность глобальных взаимосвязей в любой отдельной сфере, потому что они служат посредниками между потоками и соединениями. Инфраструктуры влияют на всеобщий уровень способности взаимодействия и тем самым на степень глобальных взаимосвязей. Способность взаимодействия, под которой понимается степень потенциального взаимодействия, определяемая существующими техническими возможностями, зависит от технологических возможностей и технологии коммуникаций.

Наиболее глубокое понимание глобализации дает представление о ней как о процессе или ряде процессов, а не каком-то уникальном состоянии. Она не является результатом упрощенной логики линейного развития, так же как не служит и прототипом всемирного общества или мирового сообщества. Скорее, глобализация означает возникновение межрегиональных структур и систем взаимодействия и обмена. В этом отношении подключение национальных и социальных систем к более широкому глобальным процессам следует четко отличать от глобального объединения, как бы оно ни понималось.

Финансовые рынки в условиях глобализации значительно превосходили реальные по объемам, а цены на деривативные инструменты стали оказывать сильное влияние на рынки товаров и услуг. Доля финансового капитала организаций развитых стран преобладает в структуре активов, а доходы от операций на финансовых рынках занимают существенное место в структуре их доходов.

Между тем сочетание технического и фундаментального анализа позволяет дать более реальную оценку состоянию и роли финансового рынка, поскольку стержнем национальных и мировых финансовых потоков остаются материальные процессы воспроизводства, закономерности кругооборота функционирующего капитала. На одних участках высвобождаются временно свободные капиталы, на других возникает спрос на них. Бездействие, омертвление капитала противоречит его природе и законам рыночной экономики.

Фондовый, кредитный, валютный, страховой рынки разрешают это противоречие на национальном и глобальном уровнях. Деятельность финансового рынка позволяет вновь вовлечь временно свободные денежные капиталы в общий кругооборот капитала, обеспечивая непрерывность воспроизводства и прибыли предпринимателям.

В условиях глобализации возросли потоки фиктивного капитала, связанные с операциями с ценными бумагами. Несмотря на усиление виртуализации сделок на финансовом рынке и ослабление его связи с реальными потоками денежного капитала, сохраняется прямая и обратная связь этого рынка с воспроизводством. Прямая связь и положительная роль финансового рынка состоят в его перераспределительной функции: через него денежный капитал направляется на развитие экономики, в том числе инновационное. Обратная связь в условиях интеграции России в мировую экономику проявляется в зависимости основных индикаторов этого рынка от макро- и микроэкономических показателей — национальных и глобальных.

Негативная роль финансового рынка в развитии экономики связана с преобладанием спекулятивных виртуальных сделок в интересах обогащения его институциональных участников, вместо перераспределения денежного капитала в приоритетные инновационные проекты с учетом общенациональных интересов. Это усугубляет диспропорции воспроизводства, сдерживает реализацию стратегии инновационного развития России. Эта негативная роль усиливается при кризисных потрясениях на разных его сегментах, что отрицательно влияет на участников рынка и социально-экономическое развитие страны.

В условиях глобализации экономики преобладают спекулятивные операции нерезидентов на локальных финансовых рынках. Это усиливает неопределенность международной миграции капитала и риск его оттока. В целях повышения эффективности использования иностранного капитала в интересах России целесообразно разработать программы стимулирования его участия в софинансировании инвестиционных и инфраструктурных проектов.

Усилению финансово-инвестиционной активности экономических агентов способствовало развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры финансового рынка, системы электронных торгов, сложных финансовых инструментов, консалтинговых компаний, которые способствовали продвижению финансово-инвестиционных продуктов. Не имея профессиональных знаний, частные инвесторы черпают информацию из СМИ и сообщений консалтинговых фирм. Поведение экономических агентов было неустойчивым, они постоянно были подвержены крайним эйфорическим или паническим настроениям, что не способствовало устойчивости рынка.

В условиях глобализации международных финансовых рынков особенно острая конкуренция развернулась между американскими и европейскими банками, имеющими транснациональные сети. Переструктурирование позиций экономических агентов привело к новому, хаотическому состоянию фондового рынка, источником которого являются рост отдачи на вложенный капитал и иррациональных ожиданий, распространение новых технологий в различных отраслях мирового хозяйства, повышение эффективности вложений (цена капитала), декапитализация. К числу новых интересных явлений можно отнести, например, развитие рынка прямых розничных услуг. Возникающие торговые системы на базе интернет-технологий предоставляют нефинансовым компаниям возможность осуществлять операции купли-продажи валюты между собой.

До финансового кризиса отличительной чертой финансовых рынков являлись процессы перегруппировки и локализации, которые происходили среди эмитентов, о чем свидетельствовал рост слияния и поглощения компаний и инвесторов, которые стремились оптимизировать свои инвестиционные портфели, а также на самом рынке, что проявлялось в постоянном совершенствовании, консолидации и глобализации рыночной инфраструктуры.

Глобализационные процессы сопровождалась институционализацией финансовых рынков, т.е. вытеснением с них индивидуальных инвесторов институциональными. На глобальном финансовом рынке появились новые игроки (пенсионные фонды, страховые и инвестиционные компании), а предлагаемые финансовые инструменты, торгуемые на фондовых рынках (биржах), требовали профессиональных знаний и высокого уровня компетенций участников [2, с. 37].

Влияние крупных институтов наблюдается на всех финансовых рынках мира, поскольку потенциальные инвесторы и эмитенты выходили за пределы внутренних рынков. Например, если для улучшения характеристик риска своего портфеля ценных бумаг частный инвестор выбирает ценные бумаги, предлагаемые на внутреннем рынке, то институциональный инвестор, обладая несравнимо большими средствами, в целях снижения портфельного риска и повышения доходности своего портфеля осуществлял его диверсификацию.

Конкурировать фактору капитала с фактором труда невозможно, поскольку в случае победы последнего меняется экономический порядок и капитал теряет стоимость. Чтобы ограничить эти процессы, глобальный финансовый капитал перешел к обеспечению конкурентоустойчивости посредством диверсификации капитала на рынках прав и территорий. Переход от конкурентоспособности к конкурентоустойчивости был обеспечен возвышением фактора труда в экономике знаний. В условиях перенакопления производственных мощностей конкурентоспособность обеспечивается «невидимой рукой», она больше не нуждается в опеке со стороны финансового капитала.

Важнейшей особенностью развития современных национальных рынков и мировой экономики в целом является ускоренный рост концентрации капиталов и производств в различных сферах хозяйственной деятельности. Наиболее очевидным проявлением масштабной концентрации и централизации капитала является формирование разнообразных форм интегрированных бизнес-групп, финансово-промышленных корпоративных структур, которые обладают значительным производственным капиталом и расширяющейся возможностью аккумуляции финансовых ресурсов [1, с. 52].

Причиной глобального кризиса стало то, что мировая экономика столкнулась с конфликтом производительности и капитализации. Бурный рост последнего десятилетия был связан с наращиванием капитализации в ущерб производительности. Чтобы наращивать капитализацию, нужно приобретать новые активы, осуществлять индустриальную экспансию, при этом закрывать старое, пусть даже и неэффективное, предприятие нельзя, поскольку это связано с падением капитализации. В начале XXI века мир столкнулся с ситуацией, когда необходимость квартального отчета перед акционерами за темпы роста капитализации накладывает естественное ограничение на структурное обновление. Обратной стороной этого конфликта является проблема новых взаимоотношений между собственниками и менеджментом.

Применительно к России кризис показал, что особенно остро стоит проблема модернизации экономики, внедрения информационных систем управления. Отметим, что поиск модернизационных элементов в рамках национальной антикризисной программы, направленной на восстановление финансовых институтов, играет ключевую роль. Современные производственные и сервисные технологии немыслимы без информационных технологий, обеспечивающих потребности в информации управленческих, производственных, снабженческих, сбытовых и других функциональных подразделений компаний. Информационные технологии дают возможность рационально распоряжаться ресурсами и формировать стратегию развития.

Материальные и финансовые ресурсы в условиях глобализации ограничены, поэтому ключевым фактором успеха экономической деятельности является принятие правильного и своевременного решения о том, где и как следует их сосредоточить для достижения максимального эффекта. Именно своевременная и актуальная информация позволяет концентрировать ресурсы в нужное время и в нужном месте для реализации главных, приоритетных задач.

В постиндустриальной экономике фирмы действуют в условиях интегрированных бизнес-процессов, концептуально отличающихся от деятельности на основе принципа функциональной специализации, успешно интегрируя интеллектуальный капитал и высокий профессионализм узких специалистов с возможностью информационного управления бизнес-процессами.

Сегодня экономическое развитие предприятия во многом зависит от экономической безопасности. Особенности российской действительности требуют от собственников и руководителей предприятий не только разработки стратегии развития бизнеса, но и стратегии комплексной безопасности бизнеса.

Для этого необходима система, которая бы включала комплекс мероприятий по экономической, финансовой, кадровой, информационной, юридической безопасности, а также меры по противодействию недобросовестной конкуренции. Обладание информацией о конкурентах дает серьезное преимущество компаниям, и необходимо внимательно следить за действиями стремительно развивающихся компаний, чтобы не потерять завоеванные рыночные позиции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кудakov А.С. Терминологические проблемы определения сложных хозяйственных систем //Актуальные проблемы финансов и банковского дела: Сб. науч. тр. СПб.: СПбГИЗУ, 2005. Вып. 8.
2. Фабоцци Ф. Управление инвестициями в глобальной экономике. М.: ИНФРА-М, 2006.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УСЛУГ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Ф.В. ВАЗАГОВА,

ассистент,
кафедра экономики и управления,
НОУ ВПО «Институт экономики и управления» (г. Пятигорск),
e-mail: vazagov@mail

В статье рассмотрено современное состояние сферы рекреационных услуг. Обосновывается применение новых методик создания потребительской лояльности, предполагающих создание качественных услуг.

Ключевые слова: сфера услуг; рекреационные услуги; эффективность; качество рекреационных услуг; рыночные инструменты.

Коды классификатора JEL: L83.

Современная сфера услуг сталкивается с интенсификацией ряда глобальных тенденций. Среди этих тенденций — значительное усиление конкурентного давления со стороны других игроков рынка, повышение значимости учета потребительских предпочтений в процессе формирования стратегии, существенное увеличение количества способов донесения информации до клиентов и пр. Эти тенденции затронули также и сферу рекреации. В связи с этим возрастает необходимость применения современных методик создания потребительской лояльности. Одна из таких методик — брендинг.

Первый шаг, предваряющий какие-либо действия в области брендинга — создание качественного рекреационного продукта (услуги). Качество продукта формируется из ценностей, которые марка создает и доводит до потребителя (потребители склонны определять качество продукта на основе своего опыта путем сравнения с другими продуктами из данной или иной категории). Так, для достижения минимального уровня качества рекреационная сфера должна обладать некой совокупностью туристско-рекреационных ресурсов, а также сетью специальных сооружений и услуг, необходимых для организации отдыха и оздоровления. В случае если регион не обладает этим базовым минимумом, он не может рассчитывать на то, что попадет в список покупок рекреанта.

Т. Нильсон предлагает разделять все ценности, созданные маркой, на общие и специальные [5, с. 77–83]. Общие (отраслевые) ценности — это ценности, предлагаемые всеми марками в данной категории; ключевые характеристики, без которых марка не будет иметь шансов стать реальной альтернативой для покупателей. В отношении рекреационной сферы к общим ценностям относятся: наличие аттрактивных рекреационных ресурсов и соответствующий уход за ними, наличие необходимых удобств для размещения и питания, соответствующий сервис, близость к аэропорту/вокзалу, хорошо организованный трансфер, уютная и безопасная атмосфера, выполнение обещаний. Специальные (специфические, эксклюзивные) ценности выделяют марку на фоне конкурентов; эти ценности присущи только данному бренду и именно они формируют марочную идентичность. В качестве примера специфических ценностей для рекреационной сферы можно привести плавучий отель около острова Мауи на Гавайях, попасть в который можно только погружаясь под воду с аквалангом. Другой пример — сеть сверхэкономичных «капсульных» отелей в Токио, площадь гостиничных номеров которых составляет 1,2 м в ширину и 2,2 м в длину [6, с. 23]. Подобные экзотические предложения являются специфическими ценностями этих туристских центров и дифференцируют Гавайи и Токио на фоне конкурентов.

Помимо общих и специальных, Т. Нильсон выделяет также осязаемые и неосязаемые ценности [5]. Осязаемость — аспект ценности, связанный с «реальными» (функциональными) качествами торговой марки. Абстрактный, неосязаемый аспект ценности связан с субъективно-эмоциональной стороной бренда. По мнению Т. Нильсона, разделение ценностей также на осязаемые и неосязаемые полезно как с аналитической, так и с практической точки зрения. Простая матрица, получаемая при объединении всего спектра марочных ценностей, позволяет не только формировать, но и, в дальнейшем, исследовать марку и диагностировать проблемы (рис. 1). При этом разработка матрицы должна производиться специально для каждого бренда, поскольку граница между общими и специфическими ценностями будет варьировать в зависимости от различных факторов: специализации рекреационного региона, сегмента, в котором позиционируется бренд и пр.

Концепция Т. Нильсона предполагает определенный порядок при формировании марочных ценностей. Рекомендуется начинать с общих ценностей и, в первую очередь, с общих осязаемых (по причине относительной простоты их создания в сравнении с более сложными неосязаемыми ценностями). Следом должны формироваться осязаемые специфические и далее по порядку (на рис.1 отмечено цифрами и стрелками).

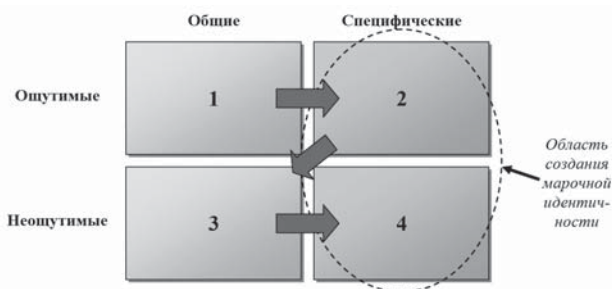


Рис. 1. Матрица «Спектр марочных ценностей» Т. Нильсона [5]

По мнению Д. Аакера и Ж.-Н. Капферера, при создании марочных ценностей важное значение имеют так называемые точки контакта потребителя с брендом. В частности, Ж.-Н. Капферер отмечает, что именно на них приходится оптимальная вовлеченность потребителей, и для создания близости между маркой и потребителем необходимо усилить мощь и влияние марки во всех точках ее контакта с целевыми аудиториями — вдоль всей цепочки ценности [4].

Полезно изучать два аспекта, связанных с точками контакта потребителя с маркой: во-первых, важность точки контакта с позиций ее влияния на совокупные потребительские впечатления о марке и, во-вторых, степень контроля владельца бренда над потребительскими впечатлениями в каждой конкретной точке контакта.

В целом анализ точек контакта должен начинаться с изучения процесса получения ценности потребителем. Необходимо выделить и детально описать все этапы этого процесса. В таблице 1 представлен пример выделения основных областей (лишь 2 области), точек контакта и наиболее важных факторов, влияющих на впечатления потребителей.

Таблица 1

Области и точки контакта потребителя с маркой рекреационной сферы

Области контакта марки с потребителем	Точки контакта в рамках данной области	Наиболее важные факторы в выделенных точках контакта
Поездка к месту рекреации	1. Место отправки и место прибытия (аэропорт/вокзал). 2. Непосредственно перелет/переезд. 3. Трансфер.	1. Место отправки/прибытия: архитектура; персонал; ухоженность и соответствие цене путевки; обеспеченность необходимыми услугами; проблемы с багажом; ожидание. 2. Удобство переезда/перелета; сервис в пути; проблемы в пути; соседи-попутчики. 3. Обеспеченность трансфером (в случае необеспеченности — время поиска, цена); тип транспортного средства; проблемы в пути (поломки, правоохранительные органы); характер водителя; попутчики.
Размещение и питание	1. Архитектура и внутреннее оформление средства размещения. 2. Номер. 3. Основные и дополнительные гостиничные услуги. 4. Пункты питания. 5. Персонал. 6. Общая атмосфера.	1. Внешний вид; стилевое решение; вестибюль; стойка оформления. 2. Номер: отделка; меблировка; санузел; наличие необходимого (чистые полотенца, белье); приятные мелочи (фрукты, цветы в номер). 3. Качество и наличие основных и дополнительных гостиничных услуг (уборка, room service, прачечная/химчистка, фитнес-центр, телефон, доступ в Интернет и пр.). 4. Меню; чистота и опрятность в пунктах питания; официанты. 5. Персонал: реактивность, понимание клиента, обходительность, надежность. 6. Общая атмосфера: сумма всего вышеперечисленного; уверенность в безопасности имущества и отдыха; другие гости.

Источник: [3, с. 132–133].

После определения областей контакта и их детализации необходимо провести совместный ABC и XYZ-анализ выделенных точек, идея которого построена на принципе Парето [7]: 20% всех, в данном случае, точек контакта дает 80% эффекта. Первый шаг в этом направлении — ранжирование всех точек контакта по 2-м критериям:

- Степень влияния на потребительские впечатления о бренде (для ABC-анализа).
- Степень контроля над точкой со стороны владельца бренда (для XYZ-анализа).
- Второй шаг — разбиение полученных результатов на группы. Среди точек, ранжированных по степени влияния на потребительские впечатления о бренде, должны быть выделены 3 группы:
- Группа «А» — точки, обеспечивающие наибольшую часть впечатлений (до 60–70%). В численном выражении это 10–20% всех точек.
- Группа «В» — точки, обеспечивающие до 15–20% впечатлений (от 30 до 50% всех выделенных точек контакта).
- Группа «С» — точки, не столь значимые в создании впечатлений.

Аналогичные группы следует выделить и среди точек, ранжированных по степени контроля со стороны владельца (соответственно группы X, Y и Z).

Третий шаг — построение матрицы ABC/XYZ и выделение зон, для каждой из которых необходимо разработать соответствующие схемы управления (рис. 2). Наконец, последний шаг — разработка схем управления для выделенных зон (стандартов, управленческих технологий и пр.).

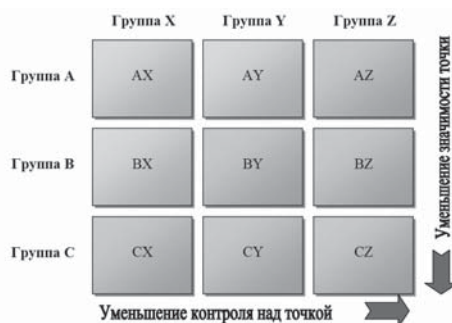


Рис. 2. Матрица ABC/XYZ для точек контакта потребителя с маркой [7]

Матрица ABC/XYZ-анализа позволяет определить приоритеты и наиболее ответственные «брендообразующие» участки, которые руководство комплекса должно взять под свой непосредственный контроль. При этом работа над усовершенствованием этих участков не должна ослабевать как до вывода марки на рынок, так и после.

После того, как рекреационная сфера определится со своим продуктом, можно приступать непосредственно к самому процессу вывода марки на рынок. Вывод марки на рынок предполагает разработку решений относительно двух критически важных зон: обеспечения присутствия бренда на рынке (решения в области каналов распределения) и продвижения бренда (решения в области марочных коммуникаций).

Основная задача менеджеров рекреационной сферы, связанная с решениями в области каналов распределения, заключается в обеспечении каждого потенциального туриста возможностью приобрести в любой момент времени права пользования турпредложением сферы. Каналы сбыта должны выстраиваться под каждый выпущенный на рынок бренд, так как целевая аудитория марок может существенно различаться.

Первые два вопроса в этом направлении, на которые необходимо ответить: 1) какой тип/набор типов каналов распределения необходимо использовать для того, чтобы выйти на целевую аудиторию (прямой маркетинг, торговый персонал или услуги независимых посредников); 2) стоит ли создавать собственную (или частично собственную) сеть продаж, либо рациональнее отдать решение этой проблемы сторонним организациям — специалистам в этой области.

Ответ на оба вопроса зависит от следующих факторов: планируемых показателей продаж и прибыли рекреационной сферы, ресурсов, имеющихся в его распоряжении и стратегии позиционирования бренда/брендов сферы.

К примеру, создание собственных каналов сбыта сопряжено с относительно высокими условно-постоянными издержками. В то же время реализация продукта через туроператоров и турагентов предполагает минимальные постоянные, но высокие переменные издержки, связанные с предоставлением скидок за объем. Кроме того, каналы, которыми владеют посредники, не всегда имеют выход на целевые аудитории (или микроаудитории) бренда. Выходом может явиться комплектование сети из собственных (к примеру, прямой маркетинг) и чужих каналов.

Основное внимание при выборе между тем или иным типом каналов должно быть сконцентрировано на уровне компетенций канала в отношении целевого рынка и на надежности канала. Первое обусловлено двумя причинами: во-первых, необходимо выбрать канал, участники которого обладают опытом в работе с аудиторией бренда; во-вторых, участникам канала необходимо эффективно представлять и поддерживать отличительные преимущества бренда. Второй важный аспект — надежность канала — зависит от [2, с. 423]:

- мотивации посредников (определяемой ролью продукта рекреационной сферы в портфеле сбытовика и набором стимулов и вознаграждений за эффективную работу);
- степени контроля над посредником (зависит также от роли продукта в портфеле сбытовика и возможности применить к посреднику санкции за неудовлетворительную работу);
- риска совместной работы (во-первых, сфера, использующая единственный канал, может попасть в изоляцию, не замечая ни возможностей, ни угроз, возникающих при появлении новых маркетинговых путей; во-вторых, возможна ситуация, когда рекреационная сфера попадает в зависимость от более сильного посредника, присваивающего создаваемую в канале добавленную стоимость; наконец, после того, как бренд рекреационной сферы «прорубит просеку» на рынок, посредник может выпустить конкурирующую марку — многие мощные туроператоры скупают курорты и продвигают их под своей или первоначальной маркой, создавая значительные проблемы для существующих игроков рынка).

Также необходимо иметь в виду тот факт, что выведение марки на рынок, возможно, потребует создания для сбытовиков специальных скидок, партнерских программ и пр.

Основной задачей другой критической зоны — решений в области продвижения бренда — является доведение до потребителей всей релевантной информации о марке. Причем в момент выведения марки на рынок в центре внимания должно быть достижение высокой степени осведомленности потребителей о марке («спонтанной осведомленности», «осведомленности с подсказкой»). В дальнейшем реклама должна работать в двух направлениях — привлечение новых потребителей и удержание имеющихся.

Решения в области продвижения бренда связаны с двумя аспектами: созданием сообщений и доставкой их до целевых аудиторий. Следует отметить, что целевыми аудиториями марки являются не только непосредственные потребители бренда, сюда также необходимо включить лидеров мнений, дистрибьюторов и акционеров.

По мнению М. Васильевой и А. Надеина, чтобы вызвать у аудитории значительный интерес (что особенно актуально при выводе марки на рынок), любые сообщения, исходящие от марки, должны описываться по выражению авторов «простой ритмичной формулой» [1, с. 181]:

- ◆ ожидаемое послание.
- ◆ неожиданный креатив.
- ◆ точный фокус на бренде.
- ◆ другой аспект — доставка сообщений до целевых аудиторий — связан с рекламным медиапланированием.

Часто целесообразно делегировать задачи, связанные с продвижением марки, специализированным рекламным агентствам. Но следует помнить, что реклама является одной из первых точек контакта потребителя с маркой. Кроме того, по мнению С. Зимена, в современное понятие «реклама» необходимо включать абсолютно любое действие, которое «говорит» за марку [3, с. 217]. Из этого следует, что все рекламные сообщения должны основываться на марочном ядре и позиционировании, а цепочка донесения сообщений до потребителя должна жестко контролироваться менеджментом рекреационной сферы.

Таким образом, брендинг является одним из наиболее мощных механизмов, способствующих повышению конкурентоспособности услуг рекреационной сферы. Создание бренда, вывод его на рынок и дальнейшее продвижение невозможно без основы в виде качественного продукта. Качественный продукт — это, в первую очередь, совокупность ценностей, создаваемых маркой для своих целевых аудиторий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева М. Бренд: сила личности / М. Васильева, А. Надеин. СПб.: Питер, 2003.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. СПб.: Питер, 1999.
3. Зимен С. Бархатная революция в рекламе / С. Зимен, А. Бротг. М.: ЭКСМО, 2003.

4. *Капферер Ж.-Н.* Торговые марки: испытание практикой. Новые реальности современного брендинга / Ж.-Н. Капферер. М.: ИНФРА-М, 2002.
5. *Нильсон Т.* Конкурентный брендинг / Т.Нильсон. СПб.: Питер, 2003.
6. *Филипповский Е.Е.* Экономика и организация гостиничного хозяйства / Е.Е. Филипповский, Л.В. Шрамова. М.: Финансы и статистика, 2003.
7. 7 нот менеджмента. 5-е изд. доп. М.: ЗАО «Журнал Эксперт» ЭКСМО, 2002.

ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.В. ДУДНИК,

кандидат экономических наук, доцент,
Российская Академия Правосудия,
117418, Москва, ул.Новочеремушкинская, д.69а

Статья посвящена изучению основ налогообложения земель в Российской Федерации как элемента государственного экономического управления земельными ресурсами.

В статье рассматривается динамика развития отношений по применению земельного налога в качестве инструмента экономического управления в сфере использования и охраны земельных ресурсов Российской Федерации.

Ключевые слова: земельный налог; государственное экономическое управление; земельные ресурсы.

Коды классификатора JEL: H21, H26, K34.

Земельный налог имеет налоговую природу, он ежегодно уплачивается собственниками земельных участков, землевладельцами и землепользователями, за исключением арендаторов (которые платят арендную плату).

Земельный налог представляет собой обязательный индивидуально безвозмездный платеж, устанавливаемый Налоговым кодексом, а также нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и обязателен к уплате на территории соответствующих муниципальных образований за исключением тех, на которых действуют специальные налоговые режимы, освобождающие от уплаты земельного налога [11].

Земельный налог устанавливается в качестве местного налога, который формирует доходную базу местных бюджетов, и вводится в действие нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, а также законами городов Москвы и Санкт-Петербурга в соответствии с НК РФ. Земельный налог обязателен к уплате на территориях этих муниципальных образований и указанных субъектов Российской Федерации [2, с. 27].

При установлении земельного налога представительные органы муниципальных образований (органы законодательной (представительной) власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) в принимаемых законах могут самостоятельно определять налоговые ставки, однако их размер не может превышать: 0,3% по землям, которые используются для нужд сельского хозяйства или заняты жилым фондом (его инфраструктурой); 1,5% по другим земельным участкам, а также порядок и сроки уплаты налога. Сама же формула расчета земельного налога довольно проста, и плательщики самостоятельно могут рассчитать сумму налога:

$$\boxed{\text{Сумма земельного налога}} = \boxed{\text{Площадь земельного участка}} \times \boxed{\text{Кадастровая цена земли}} \times \boxed{\text{Ставка налога}}$$

Кроме того, местные власти имеют право устанавливать льготы по земельному налогу, основания и порядок их применения, включая установление размера не облагаемой налогом суммы для отдельных категорий налогоплательщиков.

Субъектами налогообложения (плательщиками налога) признаются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Не признаются налогоплательщиками организации и физические лица в отношении земельных участков, находящихся у них на праве безвозмездного срочного пользования или переданных им по договору аренды [1].

Согласно НК РФ, под организациями понимаются юридические лица, образованные в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международных организаций, их филиалы и представительства, созданные на территории Российской Федерации.

Физические лица — это граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства. Физические лица могут быть индивидуальными предпринимателями.

Индивидуальные предприниматели — это физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты [14, с. 244].

Следует иметь в виду, что физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрировавшиеся в качестве индивидуальных предпринимателей в нарушение требований гражданского законодательства, при исполнении обязанностей, возложенных на них НК РФ, не вправе ссылаться на то, что они не являются индивидуальными предпринимателями [3, с. 192, 194].

Переход на упрощенную систему налогообложения не освобождает организации от уплаты земельного налога, поскольку единый налог заменяет собой только уплату налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость, налога на имущество организаций и единого социального налога.

Таким образом, организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения и применяющие ее в порядке, установленном главой «Упрощенная система налогообложения» Налогового кодекса РФ, являются плательщиками земельного налога, то есть исчисляют и уплачивают его на общих основаниях.

При определении объекта налогообложения налогоплательщик, применяющий упрощенную систему налогообложения, может уменьшить полученные доходы на сумму уплаченного им земельного налога.

В соответствии с главой «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» НК РФ не освобождаются от уплаты земельного налога и плательщики единого налога на вмененный доход [16].

Дополнительные сложности в процессе взимания земельного налога возникают при определении момента возникновения права на земельный участок у правообладателя, поскольку регистрация договоров и иных сделок с землей имеет некоторые особенности. Ее проведение удостоверяется штампом регистрационной надписи на оригинале документа, выражающего содержание сделки (договор аренды, договор безвозмездного срочного пользования и т.д.). Как правило, одновременно с регистрацией сделки регистрируется и право, возникшее на основании этой сделки. В этом случае правообладателю выдается свидетельство, а в штампе регистрационной надписи на документах указывается вид зарегистрированного права. Если государственная регистрация сделки совершена, но право при этом не возникло (например, в силу установленных в договоре условий), свидетельство не выдается (при этом в штампе делается соответствующая запись).

В связи с этим возникает очень распространенная проблема, так как права и обязанности, установленные Земельным кодексом РФ, в том числе и по уплате земельного налога и арендных платежей, у субъектов земельных правоотношений возникают с момента приобретения прав на земельный участок.

В этой связи возникает практическая и одновременно теоретическая проблема определения момента начала фактического землепользования, которое, как правило, осуществляется с даты издания акта о предоставлении земельного участка и задолго до регистрации права. Это обусловлено необходимостью взимания земельного налога, основанием которого является документ, удостоверяющий права на земельные участки.

Интересными в этой связи следует считать опыт Краснодарского края. Так, Законом Краснодарского края «Об основах регулирования земельных отношений в Краснодарском крае» от 5 ноября 2002 г. № 532-КЗ [12], установлен принцип обязательности получения документов о правах на земельные участки.

В соответствии со ст. 11 указанного закона, права на земельные участки, предоставленные гражданам и юридическим лицам, удостоверяются документами, предусмотренными законодательством о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним и земельным законодательством.

В решении о предоставлении земельного участка указывается предельный срок, в течение которого лицо, получившее земельный участок, должно обратиться в учреждение юстиции, осуществляющее государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, для государственной регистрации права на земельный участок. В пределах установленного срока указанное лицо обязано уведомить орган, принявший решение о предоставлении земельного участка, о факте обращения в учреждение юстиции, осуществляющее государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, путем направления копии расписки в получении документов, необходимых для осуществления государственной регистрации права. В случае невыполнения вышеназванных требований по истечении установленного срока решение о предоставлении земельного участка подлежит отмене [5].

Считаю целесообразным закрепить данную норму на федеральном уровне путем внесения соответствующих изменений в Земельный кодекс Российской Федерации.

Согласно статье 15 Земельного Кодекса РФ, земельные участки, приобретенные гражданами и юридическими лицами по основаниям, предусмотренным законодательством Российской Федерации, являются их собственностью.

Объектом обложения земельным налогом согласно статье 389 Налогового Кодекса РФ являются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования (в Москве и Санкт-Петербурге — в пределах города), на территории которого введен налог.

Земельный участок — это часть поверхности земли (в том числе поверхностный почвенный слой), границы, которой описаны и удостоверены в установленном порядке, уполномоченным государственным органом, а также все, что находится над и под поверхностью земельного участка, если иное не предусмотрено федеральными законами о недрах, об использовании воздушного пространства и иными федеральными законами (ст. 1 Земельного кодекса РФ) [7].

Для выявления границ земельного участка, как правило, используются землеустроительная документация, материалы межевания объектов землеустройства, карты (планы) объекта землеустройства, утвержденный внутрихозяйственный землеустроительный проект. Более же полно географическое описание и юридико-техническое удостоверение земельного участка закреплены в документах государственного земельного кадастра [6].

Государственный кадастровый учет земельных участков проводится в специально созданной системе государственного земельного кадастра путем внесения сведений о земельном участке в Единый государственный реестр земель.

В соответствии с пунктом 2 статьи 6 Земельного Кодекса РФ для того чтобы земельный участок стал объектом земельных и гражданских правоотношений и, как следствие, был признан объектом налогообложения, он должен быть индивидуально определен: иметь закрепленные в правоустанавливающих документах границы, местоположение, площадь, целевое назначение и разрешенное использование. Все эти данные учитываются в системе земельного кадастра.

Моментом возникновения или моментом прекращения существования земельного участка как объекта государственного кадастрового учета в соответствующих границах является дата внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр земель и присвоения ему соответствующего номера.

Следовательно, если земельный участок не включен в Государственный земельный кадастр в порядке, установленном статьей 70 Земельного Кодекса РФ и Федеральным законом от 2 января 2000 года № 28-ФЗ «О государственном земельном кадастре», то, объектом налогообложения он признаваться не может [8].

Кроме того, в соответствии со статьей 389 Налогового Кодекса РФ не признаются объектом налогообложения все земельные участки, изъятые из оборота, а также земли, ограниченные в обороте в соответствии с законодательством Российской Федерации, но не все, а только:

- ◆ занятые особо ценными объектами культурного наследия народов РФ, объектами, включенными в Список всемирного наследия, историко-культурными заповедниками, объектами археологического наследия;
- ◆ предоставленные для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд;
- ◆ в пределах лесного фонда;

- ◆ занятые находящимися в государственной собственности водными объектами в составе водного фонда (за исключением земельных участков, занятых обособленными водными объектами).

Отдельно следует рассмотреть порядок определения налоговой базы, который отличается от порядка, предусматривавшегося Законом РФ от 11 октября 1991 года № 1738-1 «О плате за землю», определявшего, что налоговой базой является площадь земельного участка. В настоящее время налоговая база по нормам главы 31 Налогового Кодекса РФ определяется как кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения, а размер налога рассчитывается как процент от этой кадастровой стоимости.

Что касается порядка определения налоговой базы, то она определяется в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

Налоговая база определяется отдельно в отношении долей в праве общей собственности на земельный участок, по которым налогоплательщиками признаются разные лица, либо установлены различные налоговые ставки [15, с. 109].

Налогоплательщики-организации определяют налоговую базу самостоятельно на основании сведений государственного земельного кадастра о каждом земельном участке, принадлежащем им на праве собственности или праве постоянного (бессрочного) пользования.

Налогоплательщики — физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями, также определяют налоговую базу самостоятельно в отношении земельных участков, используемых ими в предпринимательской деятельности, на основании сведений государственного земельного кадастра о каждом земельном участке, принадлежащем им на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Налоговая база для физических лиц определяется налоговыми органами на основании сведений, поступающих в налоговую инспекцию от служб, которые ведут государственный земельный кадастр и регистрируют права на недвижимое имущество и сделки с ним, а также от органов муниципальных образований [16].

Это означает, что для физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями (либо являющимися, но не использующими землю в предпринимательской деятельности), налоговая база определяется налоговыми органами.

А налоговая база в отношении земельных участков, находящихся в общей долевой собственности, определяется для каждого из налогоплательщиков, являющихся собственниками данного земельного участка, пропорционально его доле в общей долевой собственности [4, с. 16, 17].

Также в Налоговом Кодексе, в главе 31, содержится ряд льгот, освобождающих некоторых субъектов налогообложения от уплаты земельного налога, к ним относятся:

- ❖ организации и учреждения уголовно-исполнительной системы Министерства юстиции Российской Федерации — в отношении земельных участков, предоставленных для непосредственного выполнения возложенных на эти организации и учреждения функций;
- ❖ организации — в отношении земельных участков, занятых государственными автомобильными дорогами общего пользования;
- ❖ религиозные организации — в отношении принадлежащих им земельных участков, на которых расположены здания, строения и сооружения религиозного и благотворительного назначения;
- ❖ общероссийские общественные организации инвалидов (в том числе созданные как союзы общественных организаций инвалидов), среди членов которых инвалиды и их законные представители составляют не менее 80 процентов, — в отношении земельных участков, используемых ими для осуществления уставной деятельности;
- ❖ организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов указанных общероссийских общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50 процентов, а их доля в фонде оплаты труда — не менее 25%, — в отношении земельных участков, используемых ими для производства и (или) реализации товаров (за исключением подакцизных товаров, минерального сырья и иных полезных ископаемых, а также иных товаров по перечню, утверждаемому Правительством РФ по согласованию с общероссийскими общественными организациями инвалидов), работ и услуг (за исключением брокерских и иных посреднических услуг);
- ❖ организации народных художественных промыслов — в отношении земельных участков, находящихся в местах традиционного бытования народных художественных промыслов и используемых для производства и реализации изделий народных художественных промыслов;
- ❖ физические лица, относящиеся к коренным малочисленным народам Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ, а также общины таких народов — в отношении земельных участков, используемых для сохранения и развития их традиционного образа жизни, хозяйствования и промыслов.

В ст. 57 Конституции РФ определено: «Каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы». В развитие данной нормы Закон РФ от 11 октября 1991 года «О плате за землю» (в редакции до 2002 года) устанавливая налоговую обязанность, четко определял основные элементы земельного налога. В настоящее время основные элементы налоговых отношений регламентируются действующим налоговым законодательством, однако в научной среде существует мнение о необходимости придания земельному налогу четкого «фискального статуса» [10, с. 241–255] в целях включения земли и земельных ресурсов в систему рыночной оценки их стоимости, а это пока сделано не в полной мере. Но для этого необходимо внести дополнительные изменения в действующие законодательство в связи с оценкой земли и земельных ресурсов.

В целях совершенствования правового регулирования установления и взимания земельного налога и повышения его экономической эффективности, целесообразно, на мой взгляд, принять следующие меры:

- ◆ органам местного самоуправления необходимо подготовить экономическое обоснование ставок земельного налога и тем самым снять риск будущих претензий к произвольному установлению налоговых ставок;
- ◆ внести изменения в ст. 65 Земельного кодекса РФ, закрепив в ней понятие кадастровой стоимости, а также периодичность ее пересмотра с указанием органов, компетентных утверждать порядок пересмотра результатов кадастровой оценки;
- ◆ дать более подробное и регламентированное разъяснение п. 3 ст. 66 Земельного кодекса РФ, согласно которому «в случаях определения рыночной стоимости земельного участка кадастровая стоимость земельного участка устанавливается в процентах от его рыночной стоимости»;

- ◆ нормативно закрепить на уровне федерального закона методологические основы установления арендной платы за пользование земельными участками в процентах от кадастровой стоимости земельных участков.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что земельный налог является ключевыми элементом механизма платного землепользования.

Кроме того, сменилась не просто методика расчета земельных платежей, а наступил период рыночного платного использования земель, первый этап которого — ликвидация недостатков в законодательстве и доработка механизма взаимодействия власти и землепользователя — должен быть экономически обоснованным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балашова А. Земельный налог: между прошлым и будущим // Практическая бухгалтерия. 2006. № 1. С. 5–7.
2. Березин М.Ю. Региональные и местные налоги: правовые проблемы и экономические ориентиры. М.: Волтерс Клувер, 2006.
3. Вострикова Л.Г. Финансовое право: Учебник для вузов. М.: ЗАО Юстицинформ, 2005.
4. Голикова Е. Земельный участок: правовые и налоговые аспекты // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2007. № 26. С. 16. 17.
5. Грядя Э.А. К вопросу о проблемах правового регулирования земельных отношений в субъектах РФ // СПС «Гарант»: версия «Платформа F 1.», 2007.
6. Евсегнеев В.А. Земельный кадастр: вопросы правоприменения // Право и экономика. 2006. № 1. С. 29.
7. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 года № 136-ФЗ с изм. и доп. от 8 ноября 2007 // СЗ РФ. 2001. № 44. Ст. 4147; 2007. № 46. Ст. 5553.
8. Зуйкова Л. Земельный налог: новое прочтение // Новая бухгалтерия. 2005. № 1. С. 17–19.
9. Ильюшихин И.Н. Перемены в правовом регулировании земельного налога // Ваш налоговый адвокат. 2005. № 5. С. 12.
10. Кухтин П.В. Управление земельными ресурсами: Учеб. пособие. СПб.: Питер, 2005.
11. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.
12. Об основах регулирования земельных отношений в Краснодарском крае: Закон Краснодарского края от 5 ноября 2002 года № 532-КЗ с изм. и доп. от 25 июля 2007 года // Информационный бюллетень Законодательного Собрания Краснодарского края. 2002. № 40. С. 53; Кубанские новости. 2007. 9 августа.
13. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 октября 2003. № 34 // Вестник ВАС РФ. 2003. № 10. С. 24.
14. Синайский В.И. Русское гражданское право. М.: Статут, 2002.
15. Сухова Е.А. Справочник юриста по земельному праву. СПб.: Питер, 2007.
16. Толкушкин А.В. Комментарий (постатейный) к Налоговому кодексу Российской Федерации (части первой) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. // Справочная правовая система «Гарант»: Правовая компьютерная программа «Платформа F1.», 2005.

СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ

А.А. БЖУКОВ,

аспирант,
кафедра «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: bzhukovaa@gmail.com

В статье представлены современные организационно-управленческие технологии, ориентированные на использование нематериальных преимуществ корпорации в условиях нестабильной среды с позиций ресурсного подхода и подхода, ориентированного на результат.

Ключевые слова: корпорация; управленческие технологии; нематериальные активы; конкурентоспособность; сетизация.

Коды классификатора JEL: G34.

Сложившиеся на уровне отдельных национальных государств стратегии и институты при трансплантации не всегда обладали классическими характеристиками, а при переходе на глобальный уровень претерпевали фундаментальные изменения.

Стратегически важным является вопрос о соотношениях в инновационном процессе его *государственной* и *предпринимательской* составляющих. Мировая практика разграничения товаров на «общественные» и «частные» блага дает методологическое обоснование для аналогичного разграничения инноваций на «общественные» (осуществляемые за счет бюджета и используемые преимущественно в государственном секторе) и «частные» (осуществляемые предпринимателями во имя коммерческих целей). Необходимость повышения доли «частных» инноваций объясняется их высокой эффективностью, способной финансово обеспечить и «общественные инновации».

Высокие социальные издержки проводимых в России экономических реформ оправданы только в том случае, если они будут способствовать формированию конкурентно-рыночной среды в стратегических для российской экономики сферах, и, прежде всего, в сфере инновационной деятельности. Научное обеспечение соответствующего направления рыночной трансформации становится приоритетным для отечественной экономической теории.

Отсюда следует вывод, что одна из *задач* инновационного менеджмента состоит в выявлении особенностей в управлении государством, когда *приоритет* получает не *политика*, а *экономика*, в которой поиск инновационных форм реструктуризации хозяйства предопределяется глобально-стратегической *новейшей экономикой, новациями, практическими концепциями* управления инновациями в организации.

Становление новационных экономических отношений способствует развитию интенсивной инновационной деятельности предприятий и эффективной организации ее для ускорения разработок и внедрения новшеств — фактора конкурентоспособности продукции и экономического роста. Практика показывает, что современный этап научно-инновационного развития характеризуется активным применением элементов *синергетического* подхода к управлению на всех уровнях хозяйствования. Это связано во многом с повышением роли начальных этапов инновационных процессов — генерацией новых идей и принципов организации производства, которые придают гибкость промышленным корпорациям.

Однако совершенствование форм управления и организации инновационных процессов для обеспечения тактики инновационно-технических прорывов и конкурентоспособности организаций при переходе к рыночной экономике в сфере инновационных услуг не в меньшей степени обусловлено современным состоянием научно-технического прогресса.

Современная конкурентная борьба крупных корпораций в условиях открытия рынка означает втягивание национальных фирм и корпораций в состязание с транснациональным капиталом, фактически превращается в борьбу сетевых корпоративных стратегий с независимыми операторами национальных рынков.

На основе оценки сложившихся правил действий транснациональных корпораций в глобальной экономике выявлены дефиниции организационно-финансового и информационного капитала сетевой модели развития, которой подчиняются как формирующиеся, так и достаточно развитые организации и институты, нацеленные на эффективность использования организационных, информационных, сетевых и финансовых ресурсов и оснащенные системами управления операционными рисками.

Развитие процессов интеграции на национальном рынке замедляет недостаточная степень прозрачности российского национального бизнеса и его активов, что делает невозможной оценку реальной рыночной стоимости корпораций и служит препятствием для привлечения прямых и, в особенности, иностранных инвестиций. В этом плане российский рынок, испытывающий потребность в капитале и новых технологиях, уступает другим странам.

Целесообразность использования синергетической методологии отвечает высокой востребованности универсального знания, необходимого для тестирования степени сетизации информационно-финансового капитала в результате влияния процессов глобализации, интеграции на развитие финансового капитала с целью определения вектора институциональных преобразований экономических отношений.

Конкурентные преимущества транснациональных операторов основаны на выверенной стратегии создания дополнительной стоимости из финансовых, материальных и нематериальных активов, тесно связаны с формированием и использованием финансового потенциала крупных операторов развитого рынка и направлены, на наш взгляд, на расширение объема продаж, увеличение прибыли и сегментацию рынка. Помимо количественных изменений, происходят и существенные качественные изменения, затрагивающие содержание продуктов и услуг инновационно-ориентированных компаний.

Анализ организационно-финансового и информационного развития сетевых технологий определил, что в качестве хозяйственного результата сетевого развития глобальных компаний может выступать прямой сетевой эффект. Возможности коммуникационных технологий позволяют наращивать количество сетевых вариантов, поэтому достижение многонаправленного коммуникационного потока между членами сетевой системы является одной из специфических целей коммуникационных технологий и сетевых систем.

Для формирования сетевой структуры предложена совместимость объединяемых в сеть элементов, при этом приоритетным для развития сетей является организационный капитал крупных корпораций. Категория сетевой внешней совместимости, определяющая эффект сетевой выгоды при взаимодействии или интеграции крупных операторов рынка инновационной продукции. Сетевой эффект на рынке инновационных товаров и услуг увеличивается вследствие передачи организационно-экономических инструментов в интегрированную структуру.

Любой финансовый актив корпорации, включая акции, имеет стоимость только в той степени, в которой он создает потоки денежных средств; при этом имеет значение распределение денежных потоков по времени. Быстрый возврат денежных средств позволяет реинвестировать их в бизнес и получить дополнительную прибыль. Инвесторы не склонны к риску: при прочих равных условиях они оценивают акции, денежные потоки которых относительно определены, гораздо выше, чем акции, денежные потоки которых более рискованны.

Поэтому большинство российских корпораций на ранних стадиях своего развития инвестировали ресурсы в создание собственных страховых компаний. Корпоративный менеджмент увеличивал стоимость акций, наращивая масштабы потоков и оборот, и сокращая связанный с ними риск. В качестве основных факторов, влияющих на величину финансового капитала, выделяют объемы реализации продуктов и услуг, уровень неопределенности и риска, операционная прибыль после налогообложения, используемый капитал, действующая модель инфраструктуры рынка.

Деятельность крупных корпораций характеризуется наряду с маркетинговой, мощной интенциональной составляющей. Сетевой корпорации соответствует система стратегических целей, намерений, планов, относящихся к желательному будущему предприятия, опережающих и направляющих вектор институционально-сетевого развития стратегии. Рост является весьма привлекательной стратегией по следующим причинам: инвестиционно-финансовая корпорация более оперативно нивелирует ошибки управления гораздо быстрее, и растущий поток доходов создает запас ресурсов для стратегического маневра.

Растущая корпорация с большей вероятностью получит финансовую поддержку в случае надвигающегося банкротства. Во-вторых, растущая сетевая компания более привлекательна для инвесторов. В-третьих, сетевая компания, имеющая квалифицированный персонал, новые бизнес-технологии, демонстрирует свои преимущества как фактор успешности.

Развитие новой модели стратегии российских корпораций проходит в условиях повышения роли транснациональных компаний. Некоторые исследователи ограничиваются указаниями на общий координационный эффект институтов, реализуемый снижением уровня неопределенности среды, в которой действуют экономические агенты. Это утверждение будет верным, но лишенным эвристической силы и останется в плоскости общих заявлений и пожеланий. Снижение уровня неопределенности внешней среды, обеспечиваемое наличием институтов, позволяет планировать и осуществлять долгосрочные инвестиции, добиваясь создания большей стоимости. [1]

Для активизации инновационной деятельности тактически очень важна высокая степень участия субъектов рынка инновационных услуг, то есть пионерный подход к организации инновационных процессов обуславливает свободу самостоятельного выхода на рынок инноваций.

Инновационное развитие экономики требует формирования механизмов государственной инновационной политики, которая вызывает необходимость разработки перспективных научно-инновационных программ, ориентирующих на поиск тактических решений и поддержку инновационной деятельности организаций на основе научных центров и парков, технополисов и инновационных фондов, что позволит осуществить наращивание инновационного потенциала страны.

Среди различных вариантов выхода экономики России из кризиса неизменным остается требование обеспечения инновационного развития как необходимого условия оживления производственной деятельности на основе формирования нового технико-технологического базиса труда, технического строя, производства и его технологических укладов. Фактически процесс инноваций требует временной и нестандартной интеграции деятельности его участников, направленной на удовлетворение общественных потребностей в инновационных услугах. Интеграция предопределяет рост инвестиций, минимизирует издержки производства и является единственным выходом при выживании организаций в период становления рыночных отношений в условиях жесткой конкуренции на рынке инновационной продукции и услуг.

Классификация инноваций позволяет сделать вывод, что инновационные процессы разнообразны по своему характеру, следовательно, и формы, способы и методы их организации и управления также многообразны. Сами процессы обновления связаны с рыночными отношениями, где инновации реализуются в экономике предпринимательскими структурами как средство решения коммерческих задач и как фактор стабильности и роста экономики. Следовательно, инновации ориентированы на рынок, то есть конкретного потребителя. В то же время типизация инноваций позволяет: создать экономические механизмы и организационные формы управления, осуществить привязку типа стратегии, определить форму реализации продукта.

Практически все транснациональные компании и индустриальные гиганты выросли на основе непосредственно этого типа департаментизации или же его разновидностей. Человечество обязано этому способу группирования работ в организации тем, что он позволил выйти на массовое производство, механизацию и автоматизацию производства.

Однако широко известна и другая сторона данного процесса. Например, опасная организационная структура — функционализм — обязана своим появлением именно этому способу группирования работ. Функционализм вырастает из сверхспециализации, создающей непроницаемые организационные перегородки, ослабляющей горизонтальные связи.

В результате происходит размывание общей организационной цели и ее распределение по функциональным звеньям корпорации. Создается замкнутость в рамках отделов и становится меньше должностных лиц, в чьи функции входит анализ деятельности компании в целом. В подразделениях фирмы начинает развиваться инстинкт самосохранения, ведущий к консерватизму, складывается ситуация, при которой ненужную работу невозможно удалить из организации. Все это приводит к возникновению противоречий, конфликтов между функциональными участками.

Развитие преимущественно вертикальных связей в рамках функционального подхода поднимает решение проблем, возникающих на различных уровнях организации, до ее главного руководителя. В результате попытки руководителей сконцентрироваться на решении стратегических задач растворяются в оперативной работе. И причина возникновения такой ситуации лежит в выбранном типе организационной структуры.

Проблемы функциональной департаментизации отчасти были решены сменой приоритета в направлении проектировании организации, т.е. путем группирования работ вокруг результата.

Рост организации и автономизация ее частей затрудняют проведение контроля сверху. Развитие диверсификации увеличивает множественность ролей, выполняемых работником в организации, а следовательно, может приводить к увеличению стресса, вызываемого работой.

Если проблема адаптации к внешней среде эффективно не разрешается в рамках отдельных направлений, то естественным выходом из положения становится одновременное усиление в группировании работ, как ресурсного подхода, так и подхода, ориентированного на результат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. М., 2005. С. 30.

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СТАБИЛИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРОВ СФЕРЫ УСЛУГ

Л.В. БОНДАРЕНКО,

ассистент,

кафедра «Гражданское право и процесс»,

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,

г. Шахты, e-mail: Lavee1984@mail.ru

Сложность государственного управления рекреационно-туристским сектором сферы услуг заключается в том, что необходим комплексный подход к их применению при сложившейся системе институтов для достижения поставленных целей. Это требует соблюдения таких условий как непротиворечивость поставленных целей, учет противоречий между различными методами, с помощью которых эти цели достигаются и, наконец, цена достижения цели должна быть минимальной, а затраты на реализацию тех или иных форм и использование выбранных методов и их результаты должны подвергаться сопоставительной оценке.

Ключевые слова: сфера услуг; развитие территорий; структура управления; экономическое влияние государства.

Коды классификатора JEL: L84, L88.

Разные территории обладают не только разным потенциалом, но и возможностями его использования и развития. В этом отношении Южный Федеральный округ имеет бесспорные преимущества и исключительные возможности для развития сферы услуг, направленной на оздоровление населения России и прием туристов из других стран, которые могут быть использованы более широко и служить основой для определения основных путей развития экономического потенциала территории, замещения сектором услуг многих видов производственной и сельскохозяйственной деятельности, что крайне важно для Юга России, где уровень безработицы выше, чем в целом по стране и не имеет тенденции к снижению. Большая часть услуг все еще оказываются с использованием традиционных технологий. Хотя для их развития требуется определенная доля предприимчивости, но основные усилия предпринимательского ресурса могут быть направлены на внедрение инновационных способов производства услуг. Поэтому важно научиться выделять уровень инновационности и конкурентоспособности этого сектора экономики, который непосредственно производит услуги, используя известные или новые способы производства (технологии, оборудование, методы лечения, методы организации и управления бизнесом и т.д.). Не следует забывать, что многие новые способы производства услуг могут быть заимствованы и перенесены на новый рынок. Значительно реже на рынок пробиваются и закрепляются на нем пионерские товары (услуги) и способы их производства. Но следует отметить что, проводя исследования потенциала, не составляет труда выявить возможности создания пионерских и уникальных по своему содержанию услуг с участием ученых научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений.

Существуют возможности выделения и развития инновационного потенциала, а также его оценка по уровню развития науки и практики производства услуг, уровню предпринимательской активности и условиям проявления предпринимательских способностей. Не вызывает сомнения, что повышение потенциала требует инвестиций. В этой связи экономический потенциал можно разделить на три части:

- потенциал, который может быть использован без существенных капитальных вложений;
- потенциал, который может быть задействован и повышен на основе самоорганизации, самоуправления и саморазвития экономической системы, например, за счет samozанятости населения, домохозяйств и различных форм малого бизнеса;
- потенциал, который может быть использован только при условии привлечения инвестиций. В этом отношении целесообразно говорить и исследовать инвестиционный потенциал территории, выделяя инвестиционный потенциал конкретного муниципального образования, всего региона (мезопотенциал) и совокупные инвестиции, которые могут быть привлечены на макроуровне за счет инвестиционной привлекательности территории и конкретного бизнеса.

Мировой опыт показывает, что успехи и вклад туризма в ВВП во многом обусловлены целенаправленной государственной политикой, формирующей благоприятные условия для приоритетного развития въездного и внутреннего туризма, а следовательно, его материально-технической базы, кадров для сферы услуг и т.д. [1].

Исходя из диалектики взаимодействия государственной и экономической систем, можно определить следующие объективные обстоятельства, наиболее сильно влияющие на формирование механизма государственного регулирования сектора услуг в России.

Создавая механизм управления, в первую очередь следует выделять цели и задачи системы управления, что позволяет, с одной стороны, выделить критерии достижения целей, а с другой, — решить вопросы о способах и средствах измерения критерияльно регламентированных показателей, используемых в механизме управления. Многоцелевая задача не может быть решена без выделения основной и частных целей, а также установления приоритетности частных целей. Приоритеты целей по сути являются, во-первых, приоритетами отдельных видов деятельности, а во-вторых — приоритетами распределения ограниченных ресурсов. Во временном аспекте их целесообразно разделить по уровням на стратегические, тактические и оперативные:

- ◆ стратегические приоритеты отражают стратегическую важность ресурсов в ряду других ресурсов, которыми обладает территория, и видов деятельности в ряду других видов деятельности, позволяющих наиболее эффективно достигать поставленные цели управления. Они закладываются в программы развития на сроки более трех лет;

- ◆ тактические приоритеты направлены на устранение дисбаланса развития и устранение «узких мест» при производстве и реализации товаров и услуг в период от одного года до трех лет. С помощью тактических приоритетов устанавливается значимость отдельных видов рекреационной деятельности, а также других видов деятельности. Таким же образом выделяют и приоритетные ресурсы, используемые на заданном интервале времени;
- ◆ оперативные приоритеты действуют на срок до одного года, могут мобильно и быстро изменяться, но призваны обеспечить выполнение стратегических и тактических планов.

Для территорий, обладающих уникальными природными ресурсами, с одной стороны, необходимо строить стратегические, тактические и оперативные планы с учетом редкости (в природном аспекте) и дефицитности (в производственном аспекте) таких ресурсов, а с другой, — гармонично развивать другие виды ресурсов, например, трудовые ресурсы (прибегая к разным способам их восполнения, включая миграцию населения) и ресурсы капитала.

Обязательными элементами механизма управления являются методы и средства (инструменты), используемые в управлении. Важнейшим методом управления следует считать программно-целевой. На наш взгляд, именно программы и планы развития должны составлять регламентирующую основу механизмов управления и должны дополняться соответствующими нормативами, позволяющими, в частности, обеспечить управление качеством товаров и услуг, а также выбор или формирование эффективных структур управления.

Рассматривая общую структуру управления необходимо особое внимание уделить обеспечивающим подсистемам, в том числе правовой, информационной, организационной, методико-инструментальной, финансово-экономической, транспортной, социально-психологической, культурно-воспитательной, экономической и экологической безопасности и др.

Важное место в структуре управления, должны занимать функциональные подсистемы: прогнозирования и планирования; организации; контроля, учета и анализа; ресурсного обеспечения; координации и регулирования; производства и реализации и другие. Хозяйственная практика доказывает целесообразность группирования функциональных подсистем, в частности, в отношении создания подсистемы мониторинга деятельности, а также дифференциации отдельных функций на внешние и внутренние, например, создание внутреннего контроля результатов деятельности предприятия и внешней системы лицензирования, сертификации и контроля.

При этом следует особо отметить, что управление сферой услуг осуществляется посредством разработки, организации и последующей реализации особой сервисной политики. В настоящее время в экономически развитых странах и ряде развивающихся государств сервисная политика является важной составной частью внешней и внутренней политики наряду с экономическим, социальным, культурным, экологическим и иными направлениями государственной политики.

Сервисная политика в Российской Федерации находится на стадии становления, она не отлажена ни организационно, ни с точки зрения экономического механизма ее реализации.

При этом обобщение опыта показывает, что конструктивные модели построения концепции сервисной политики должны иметь следующие важнейшие признаки. Во-первых, в основу их разработки необходимо положить обоснованные идеи и критерии выработки системы приоритетов развития сферы услуг, ее структурной политики. Во-вторых, для обеспечения реализации выдвигаемой системы развития сферы услуг в моделях необходимо обосновать определенные формы организационно-экономического механизма функционирования сферы услуг, то есть речь может идти о различных принципах формирования сервисной политики.

К важнейшим задачам совершенствования сервисной политики относятся:

- определение конкретных приоритетов в сфере услуг и осуществление на их основе вложений в развитие «точек» сферы услуг;
- проведение постоянного мониторинга рекреационно-туристского сектора сферы услуг для уточнения реальных возможностей в области приема туристов;
- обеспечение отраслевого подхода при распределении средств федерального бюджета;
- решение проблемы разграничения собственности по объектам рекреационно-туристского назначения;
- разработка и внедрение систем статистического учета развития и функционирования рекреационно-туристского сектора сферы услуг;
- осуществление мероприятий по созданию равных условий формирования и использования финансовых ресурсов на цели инвестирования в региональный рекреационно-туристский сектор сферы услуг, что потребует, в частности, определенной корректировки бюджетной и налоговой политики.

Стоит отметить формы и методы, применяемые для управления рекреационно-туристским сектором сферы услуг. Так, формы государственного регулирования рекреационно-туристской деятельности как способы системного применения конкретных методов, действующих на туристский сектор, можно разделить на две основные группы:

1. Формы стратегического регулирования рекреационно-туристского сектора сферы услуг, связанные с государственным экономическим программированием, разработкой и реализацией целевых комплексных программ, инвестиционной, финансовой, налоговой, бюджетной, инновационной, структурной политики; институциональными преобразованиями; политикой в области специального законодательства; политикой по привлечению иностранных инвестиций; программами по повышению инвестиционной активности в отдельных видах, направлениях и объектах туризма;
2. Формы тактического регулирования рекреационно-туристского сектора сферы услуг, связанные с осуществлением мероприятий по кратковременному стимулированию развития предприятий рекреационно-туристского сектора сферы услуг; по стимулированию роста производства и занятости в текущем периоде; краткосрочные целевые программы развития [2].

В рамках данных форм использование методов управления рекреационно-туристским сектором сферы услуг тесно связано с разрешением сложившихся системных противоречий в секторе туризма и отдыха, как следствие, с систематизацией применения этих методов на практике. Их можно классифицировать по разным критериям:

- по способу воздействия — прямые и косвенные;
- по степени охвата туристского сектора — глобальные и селективные на макро— и микроуровнях;
- по характеру применяемого инструментария — экономические, административные, административно-экономические, нормативно-правовые, информационные;

- по объекту воздействия — методы дифференцируются по отраслевому (транспорт, гостиницы, индустрия развлечений и т.д.) и региональному признакам, критериям организационно-экономических и организационно-правовых форм;
- по субъекту потребления турпродукта и субъекту производства и реализации турпродукта.

При этом методы могут противостоять друг другу, что приводит к нивелированию положительного эффекта. Сложность государственного управления рекреационно-туристским сектором сферы услуг заключается в том, что необходим комплексный подход к их применению при сложившейся системе институтов для достижения поставленных целей. Это требует соблюдения таких условий как непротиворечивость поставленных целей, учет противоречий между различными методами, с помощью которых эти цели достигаются и, наконец, цена достижения цели должна быть минимальной, а затраты на реализацию тех или иных форм и использование выбранных методов и их результаты должны подвергаться сопоставительной оценке.

Основными направлениями экономического влияния государства на туристский сектор в развитых странах являются следующие:

1. Управление спросом на турпродукт через:
 - участие государства в маркетинге турпродукта;
 - участие государства в продвижении турпродукта;
 - прямое и косвенное влияние государства на ценообразование в туристском секторе;
 - лицензирование и сертификация в туристской деятельности;
 - ограничение государством доступа к турпродукту.
2. Управление предложением на турпродукт через [1]:
 - ❖ участие государства в исследовании и планировании турпродукта;
 - ❖ участие государства в регулировании турпродукта;
 - ❖ налоговую политику государства;
 - ❖ таможенную политику государства;
 - ❖ участие государства в инвестиционных процессах в туристской сфере.

Большинство исследователей выделяют следующие элементы туристской политики:

- ◆ принятие собственного законодательства, регулирующего процесс производства и реализации турпродукта;
- ◆ предоставление субъектам хозяйствования рекреационно-туристского сектора сферы услуг различных льгот и стимулов финансового и нефинансового характера;
- ◆ создание организационных структур по содействию развития предприятий рекреационно-туристского сектора сферы услуг и инвестирования в него;
- ◆ создание организационной структуры по обеспечению туристов информацией и продукцией туристского назначения;
- ◆ разработка и экспертиза рекреационно-туристских продуктов за счет государственных источников финансирования;
- ◆ оказание содействия туристам в получении таможенных, визовых и других льгот, упрощающих процесс получения регионального туристского продукта;
- ◆ предоставление гарантий и поручительств банкам под выделенные ими средства для реализации отобранных на конкурсной основе проектов рекреационно-туристского сектора и др. [3].

Таким образом, приведенное содержание туристской политики сводится к простому перечислению наиболее часто применяемых средств и методов стимулирования развития туризма. Но управление рекреационно-туристским сектором сферы услуг включает не только функцию стимулирования производителей турпродукта, но и такие функции, как выработка целей и приоритетов, планирование, организация, контроль. В частности, большинство исследователей, рассматривая туристскую политику, не учитывают такие элементы, как выработка стратегии, разработка и реализация туристского плана освоения местности (схемы размещения предприятий и объектов рекреационно-туристского сектора), расчет и обоснование туристского пропускного потенциала территории, развитие сопутствующих туризму секторов, мероприятия по созданию благоприятного имиджа территории для привлечения туристов и другие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никифоров В.И. Сфера туризма: рыночный механизм и система управления. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.
2. Крутик А.Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства. СПб.: Лань, 2000.
3. Сапрунова В.Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг. М.: Ось-89, 1997.

КОНЦЕПЦИЯ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Н.А. ЖУРАВЛЕВА,

директор,
Институт прикладной экономики и бухгалтерского учета железнодорожного транспорта
Петербургский университет путей сообщения,
e-mail: Zhuravleva_NA@mail.ru

Статья посвящена типологии научно-производственной инфраструктуры, новым подходам к обеспечению финансово-экономической безопасности инфраструктурных компаний в посткризисный период. Обосновывается этапность подходов к стратегическому обеспечению инфраструктурной безопасности. Рассматриваются основные параметры безопасности инфраструктуры, ее способность обеспечивать инновационное развитие, конкурентоспособность и производительность труда, качество жизни, соответствующее социальным стандартам глобальной экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность; стратегия инфраструктурной безопасности; пороговые значения безопасности; экономический кризис; инфраструктурный комплекс; инновационное развитие.

Коды классификатора JEL: H54, H55.

Термин «безопасность» до XX века употреблялся преимущественно в военно-полицейском или психологическом значении, хотя уже в 90-х гг. XIX века профессор Санкт-Петербургского университета И.Е. Андреевский отмечал неразрывную связь условий безопасности и благосостояния [3].

В.Парето определил безопасность общества как единство его политической стабильности, экономического процветания и обороноспособности государства. По мнению В. Хагера и А. фон Гезау, угрозы национальной экономической безопасности связаны с изменением внешних экономических параметров, однако она не может быть достигнута, если эффективность национальной экономики ниже, чем в других государствах [2].

С этих позиций трактовалась экономическая безопасность СССР [1].

В современной России с принятием в 1992 г. Федерального закона № 4235-1 «О безопасности» и в 2009 г. — Государственной стратегии экономической безопасности, определен перечень угроз и пороговые индикаторы важнейших экономических показателей безопасности. Эти показатели главным образом соответствуют целям создания приемлемых условий для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния внутренним и внешним угрозам.

Экономическая безопасность определяется как совокупность внешних и внутренних условий, обеспечивающих устойчивое, т.е. стабильное и сбалансированное развитие общества, конкурентоспособность экономики, сохранение окружающей среды и повышение качества жизни членов общества. Глобальный системный кризис внес в это определение свои коррективы. К 2008 г. Россия по ВВП с учетом паритета покупательной способности (более 2 трлн долл.) вышла на 7 (по оценке Всемирного банка — на 8) место в мире. Однако уже в 2009 г. Россия оказалась единственной страной БРИК, где ВВП сократился в больших размерах, чем в ЕС и США. В Китае и Индии ВВП вырос на 5–6%, в Бразилии — на 2% [10, стр. 60].

Особенно опасно отставание в машиностроении, определяющем перспективы конкурентоспособности национальной экономики. По данным Союза немецких машиностроителей (VDMA), в 2008 г. мировое производство станков и оборудования выросло на 8% (до 1.58 трлн евро), в т.ч. в Китае — на 30% (до 271 млрд евро), в Германии — на 8% (233 млрд евро), в США сократилось (до 231 млрд евро). Экспорт Японии за финансовый год сократился на 16,4% (в основном за счет электроники и автомобилей), внешнеторговый баланс впервые стал дефицитным. В итоге, первое место в мире на рынке машин занял Китай (17,2%), второе — Германия (14,7%), третье — США (14,6%), четвертое — Япония (11,8%), пятое с большим отрывом — Италия (6,8%) [10, стр. 63]. Россия находится в конце второго десятка. Ее экономика не смогла противостоять новым угрозам, связанным с уменьшением доли стоимости сырья в мировом обороте, и радикальным сдвигом в географической структуре.

Национальную экономическую безопасность в современных условиях можно определить как способность обеспечивать устойчивое социально-экономическое развитие, улучшение условий развития личности при нарастании рисков, связанных с глобализацией, информатизацией и переходом к новому технологическому укладу. Эти риски в последние годы выразились, в частности, в существенном снижении рентабельности хозяйственной деятельности.

Особое место в системе национальной безопасности принадлежит инфраструктурной безопасности. Состояние инфраструктуры, обеспечивающее не только общий уровень конкурентоспособности отраслей национальной экономики, но и безопасность личности, хозяйственных субъектов и государства в целом, должно соответствовать тому уровню пороговой безопасности, который необходим для выхода из кризиса. Это означает, что должен быть обеспечен всеобщий, быстрый и понятный, по справедливым ценам доступ к инфраструктуре, сохранена ее комплексность, необходимая для поддержания конкурентоспособности экономики.

Стратегия инфраструктурной безопасности, в первую очередь, должна обеспечить ее физическую защиту, но никак не может ею ограничиваться. Безопасность обеспечивается через развитие, что означает достаточность и надежность, даже в пиковых, чрезвычайных ситуациях, услуг и продукции инфраструктуры.

Инфраструктура производит не конечный, а промежуточный продукт, поэтому ее безопасность связана не с максимизацией, а с оптимизацией стоимости ее услуг, например, тонно-километров, киловатт-часов и других объемных показателей.

Принципиальное значение в современных условиях имеет комплексность инфраструктуры, ее способность обеспечивать инновационное развитие, конкурентоспособность и производительность труда, качество жизни, соответствующее социальным стандартам. Важным аспектом в посткризисный период становится финансово-экономическая безопасность инфраструктуры, обеспечивающая ее устойчивое функционирование, а также стабильное финансирование текущих расходов при конкурентных ценах на инфраструктурный продукт.

Разработка общей стратегии безопасности, по нашему мнению, включает следующие этапы:

- ❖ оценка внешних и внутренних угроз;
- ❖ обоснование и утверждение в законодательных органах приоритетов безопасности;
- ❖ разработка соответствующих доктрин и прогнозов;
- ❖ создание системы критериев и показателей глобальной и национально-региональной безопасности;
- ❖ утверждение стандартов и нормативов пороговых значений;
- ❖ создание системы стратегического планирования и целевых программ укрепления инфраструктурной безопасности.

В последние годы за рубежом издан ряд монографий по диагностике надежности и уязвимости инфраструктуры, моделированию рынков с целью обеспечения ее упругости и эластичности (protection-resiliency) [11]. Революция в исследовании инфраструктуры связана с моделированием крупных систем и сетей, созданием динамических алгоритмов, сетевых и эволюционных моделей, учитывающих нелинейную динамику и хаос в сетях поставок (supply-chain networks) и спросе (time-varying demands) [12].

Специальные исследования по заказу НАТО посвящены классификации, моделированию, оценке, анализу и оптимизации инфраструктурных рисков, выявлению угроз, критических узлов и стратегическому планированию национальной транспортной, энергетической, телекоммуникационной, финансовой и других видов инфраструктуры, разрешению проблем продовольственного снабжения, транспортировки опасных материалов и т.д. [8, 13]. Эти проблемы многократно обсуждались в Конгрессе и Правительстве США [9].

В оценке инфраструктурной безопасности существенны не объемные, а структурные показатели, например, энерго-, грузо- и ресурсоемкость конечного продукта, коэффициенты извлечения ресурсов из недр, глубины их переработки, удельные выбросы в окружающую среду, обновление основных фондов и т.д. В ряде публикаций Всемирного банка, зарубежных и российских экономистов подчеркивается социально-экономический критерий инфраструктурной безопасности, учитывающий ее воздействие не только на экономический рост, но и на преодоление бедности, условия инновационного развития, свободу личности и предпринимательства [5, 7, 6, 4].

К сожалению, с этой точки зрения, российская экономика испытывает ряд проблем. По данным Mc Kinsey, за последние 10 лет производительность труда в России выросла в 1,7 раза за счет увеличения масштабов производства, но составляет лишь 26% от уровня США. Главные причины отставания в инфраструктуре (исследовались розничная торговля, банковская розница, электроэнергетика, жилищное строительство и черная металлургия) — неэффективное регулирование и стандарты (объясняет 44% отставания в торговле и строительстве), устаревшее оборудование, дороговизна новых мощностей, старые методы работы и профессиональные навыки, неразвитость финансовой системы.

Достижение подобных стандартов или пороговых значений безопасности можно считать главным критерием развития инфраструктуры. Однако, в свою очередь, оно в решающей степени определяется ее финансово-экономической безопасностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Куницын А.В. Восток-Запад: импорт технологии и экономическая безопасность. М., 1988.
2. Михалкин В.А. Экономическая безопасность СССР. М., 1990.
3. Ромадина Л.Н. Экономическая безопасность: развитие научных представлений // Вестник СПбГУ, сер. 5. 2008. № 4. С.161–164.
4. Якунин В.И., Багдасарян В.Э., Сулакшин С.С. Идеология экономической политики. М.: Научный эксперт, 2008. 288 с.
5. A set of guidelines for Socio-economic cost benefit analysis of transport infrastructure project appraisal. N.Y., 2003. 61 p.
6. Breidinger C. Modeling infrastructure investments, growth and poverty impact. N.Y., 2006. 174 p.
7. Brown A. Hand book for Evaluating Infrastructure Regulatory Systems. Wash., World Bank, 2006. 397 p.
8. Computational models of risks to infrastructure / D.Sutnata, S.Byrd (ed). Amsterdam, 2007. 329 p.
9. D'Agostino D. Defense critical infrastructure: risk analysis of critical infrastructure omits highly sensitive assets. Wash., 2008, US Gout Accountability Office. The Economist, 21.02. 2009, p.60.
10. Murray A., Grubeste T. (eds). Critical infrastructure: reliability vulnerability. Berlin, 2007. 311 p.
11. Network Science, nonlinear science and infrastructure systems / T.Friest (ed). N.Y., Springer, 2007. 361 p.
12. Sullivaut S. Strategies for protecting national critical infrastructure assets: a focus on problem solving. Hoboken, N.S., 2007. 607 p.

НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

А.И. ПОНОМАРЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Налогообложения и бухгалтерского учета»,
Северо-Кавказская академия государственной службы,
г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70

В статье «Налоговый менеджмент в сфере природопользования» осуществлен анализ механизма налогового менеджмента на примере платежей за пользование природными ресурсами, показывается, что развитие рыночных отношений и структурная перестройка экономики Российской Федерации предопределяют необходимость упорядочения финансовых взаимоотношений между органами государственной власти и природопользователями.

Ключевые слова: налоговый менеджмент; сфера природопользования; природные ресурсы; экологизация хозяйственной деятельности; эффективность; налоговая система; малый бизнес; косвенные налоги; прямые налоги; посткризисная экономика.

Коды классификатора JEL: H21, H71, Q57.

В число платежей за пользование природными ресурсами входят: налог на добычу полезных ископаемых; разовые и регулярные платежи за пользование недрами; система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции; водный налог и плата за пользование водными объектами; плата за пользование лесным фондом; сборы за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами; плата за негативное воздействие на окружающую среду [1]. Необходимо отметить, что налоги, сборы и другие платежи за пользование природными ресурсами составляют достаточно значимую часть доходной части бюджета Российской Федерации. Согласно основным направлениям бюджетной и налоговой политики на 2008–2010 гг. доходы федерального бюджета в 2008 г. составят 6644,4 млрд рублей, что в реальном выражении на 6,1% ниже, чем в 2007 г. (без учета доходов, поступающих в федеральный бюджет в связи с продажей активов нефтяной компании «Юкос»). В целом за 2008–2010 гг. доходы в реальном выражении возрастут на 1,6 %, или на 0,5 % в среднем за год. Для сравнения: в 2005–2007 гг. среднегодовой размер роста доходов в реальном выражении составлял 14,9%. По отношению к ВВП доходы бюджета сократятся с 20,3% в 2007 г. (без учета доходов, поступающих в федеральный бюджет в связи с продажей активов нефтяной компании «Юкос») к 18,1% в 2010 г. При этом основным фактором столь существенного снижения доходов федерального бюджета по отношению к ВВП является снижение доли нефтегазового сектора в экономике страны — с 20,7% в 2006 г. до 18,9% в 2007 г. и 14,9% в 2010 г. В результате замедления темпов роста добычи и экспорта нефти и газа по сравнению с темпами роста ВВП, прогнозируемого снижения цен на нефть с 55 долл. США/бар. в 2007 г. до 50 долл. США/бар. в 2010 г. и сохраняющегося в среднесрочной перспективе укрепления реального курса рубля нефтегазовые доходы федерального бюджета сократятся с 8,1% ВВП в 2007 г. до 5,2% ВВП в 2010 г. При этом доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета сокращается с 45% в 2006 г. до 29% в 2010 г. Ненефтегазовые доходы федерального бюджета возрастают с 12,2% ВВП в 2007 г. до 12,8% ВВП в 2010 г.

Нефтегазовые доходы федерального бюджета возрастают с 12,2% ВВП в 2007 г. до 12,8% ВВП в 2010 г.



Добыча и экспорт нефти [3]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Добыча нефти, млн т	324	348	380	421	459	470	480	490	500	507	514
Темп прироста, в %	6,2	7,4	9,2	10,8	9,0	2,4	2,1	2,1	2,0	1,4	1,4
Экспорт нефти, млн т	145	162	188	228	258	254	248	254	260	265	269
Темп прироста, в %	7,4	11,7	16,0	21,3	13,2	-1,6	-2,1	2,3	2,4	1,9	1,5

Сокращение удельного веса нефтегазового сектора в ВВП связано с действием двух фундаментальных факторов.

1. Намечилась долгосрочная тенденция замедления добычи и экспорта нефти. Если в период 2002–2004 гг. физический объем добычи нефти рос в среднем на 9,7% в год, а экспорта нефти и нефтепродуктов — на 14,7% в год, то в 2006 г. добыча выросла лишь на 2,1%, а объем экспорта несколько снизился. Согласно прогнозам, в обозримой перспективе такая ситуация будет сохраняться. Так, среднегодовой ожидаемый темп роста добычи нефти за 2007–2010 гг. составит 1,7%, физический объем экспорта нефти будет повышаться в среднем на 2,4%. Среднегодовой за период 2007–2010 гг. темп роста добычи газа составит 2,4%, экспорта — 2,3%. Таким образом, темпы роста нефтегазового сектора будут в несколько раз ниже, чем ВВП в целом, которые согласно прогнозу социально-экономического развития составят в среднем чуть более 6% в год.
2. Происходящее в последние годы укрепление рубля, связанное с объективными макроэкономическими условиями — такими, как сохранение высоких цен на товары российского экспорта и расширение притока иностранного капитала — существенно снижает поступления в бюджет нефтегазовых доходов (которые «привязаны» к стоимости экспорта, либо пропорциональны обменному курсу доллара — как НДС на нефть). Низкие темпы роста физических объемов экспорта, а также прогнозируемое снижение мировых цен на энергоресурсы приведет к снижению стоимостных объемов экспорта с 303,9 млрд долл. США в 2006 г. до 298 млрд долл. США в 2010 г. Вместе с тем, дальнейшее повышение уровня жизни населения и доходов предприятий будет способствовать росту импорта — за 2007–2010 гг. он увеличится на 79% до 294,8 млрд долл. США. В результате такой динамики внешней торговли значительно сократится ежегодный прирост золотовалютных резервов — со 107,5 млрд долл. США в 2006 г. у до 10–20 млрд долл. США в 2010 г. При этом произойдет усиление счета операций с капиталом и финансовыми инструментами — увеличится положительное сальдо трансграничного движения частного капитала. Чистый приток частного капитала в 2010 г. может составить 50 млрд долл. США против 35 млрд долл. США в текущем году. На размер поступлений в федеральный бюджет в 2008–2010 гг. окажут влияние следующие изменения налогового законодательства:
 - 1) освобождение от налогообложения налогом на прибыль организаций дивидендов, получаемых при стратегическом участии российской организации в российской или иностранной организации, выплачивающей дивиденды;
 - 2) снижение ставки налога на доходы физических лиц с 30 до 15 процентов по доходам, полученным в виде дивидендов физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации;
 - 3) установление налогового периода по налогу на добавленную стоимость для всех налогоплательщиков независимо от размера выручки от реализации товаров (работ, услуг) как квартал;
 - 4) изменение ставок акцизов по подакцизным товарам;

Изменение налогового законодательства в 2008 г. приведет к снижению доходов федерального бюджета на 237,1 млрд рублей, или на 0,68% к ВВП.

Прогноз доходов федерального бюджета

	2008		2009		2010	
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП
ДОХОДЫ	6644,4	19,0	7465,4	18,8	8089,9	18,1
Нефтегазовые	2383,1	6,8	2351,9	5,9	2348,3	5,2
в том числе:						
НДПИ	860,7	2,5	843,7	2,1	841,2	1,9
Вывозные таможенные пошлины	1522,4	4,3	1508,2	3,8	1507,1	3,4
Ненефтегазовые	4261,3	12,2	5113,5	12,9	5741,6	12,8
в том числе:						
Налог на прибыль	534,5	1,5	587,6	1,5	645,1	1,4
НДС	2168,5	6,2	2797,6	7,0	3221,7	7,2
Акцизы	149,5	0,4	170,7	0,4	195,3	0,4

Одна из главных целей бюджетной политики на 2008–2010 гг. состоит в обеспечении сбалансированности бюджетной системы и создании условий для долгосрочной макроэкономической устойчивости российской экономики [3]. Доходы от уплаты регулярных платежей за пользование недрами, доходы от платы за договорную акваторию и участки морского дна распределяются в федеральный бюджет (40%) и в бюджеты субъектов РФ (60%). [4]

Доходы при пользовании недрами на континентальном шельфе, в исключительной экономической зоне РФ и за пределами России на территориях, находящихся под юрисдикцией РФ, подлежат зачислению в федеральный бюджет. В настоящее время, когда основы новой налоговой системы уже сформированы, Россию по размеру налоговых ставок основных налогов можно отнести к странам с наиболее низким уровнем налогообложения. В последние годы изменения налогового законодательства направлены на упрощение налоговых процедур, устранение норм, нарушающих нейтральность применения налогов и приводящих к необоснованному изъятию средств из оборота налогоплательщиков, стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности.

Продолжая анализ механизма налогового менеджмента на примере платежей за пользование природными ресурсами, необходимо отметить, что развитие рыночных отношений и структурная перестройка экономики Российской Федерации предопределяют необходимость упорядочения финансовых взаимоотношений между органами государственной власти и природопользователями, что вызвано рядом причин:

- ♦ во-первых, потребностями дальнейшего развития отечественной экономики и защиты государственных интересов в сфере природопользования. На сегодняшний день в Российской Федерации имеются только два источника экономического роста — дешевая квалифицированная рабочая сила и природная рента, поэтому в случае сохранения практики их нерационального использования страна будет обречена на экстенсивное развитие;

- ◆ во-вторых, возможностью вступления России в ВТО и необходимостью построения взаимовыгодных партнерских отношений со странами Европейского союза и США, что потребует кардинального изменения налогового и природоресурсного законодательства в соответствии со сложившейся мировой практикой.

Концепция устойчивого развития строится на принципе экологизации хозяйственной деятельности, что предполагает возможность сохранения природоресурсного потенциала в целях удовлетворения общественных потребностей. Основным элементом финансового механизма реализации этого принципа должна стать платность природопользования и возмещение ущерба населению и окружающей среде.

Несмотря на то, что ряд федеральных законов («О недрах», «О континентальном шельфе Российской Федерации», «О животном мире» и др.) конкретизирует принцип платности природопользования применительно к отдельным видам природных ресурсов, этот принцип отсутствует в ст. 3 Налогового кодекса РФ, устанавливающей основные начала законодательства о налогах и сборах.

Предусмотренный действующим законодательством порядок взимания природоресурсных платежей носит публично-правовой характер, однако особенности установления большинства из них не соответствуют требованиям Налогового кодекса РФ. Это связано со спецификой данной группы платежей, определяемой необходимостью изъятия природной ренты у хозяйствующих субъектов, использующих природные ресурсы в процессе занятия предпринимательской деятельностью.

Разработка оптимальной концепции развития системы платежей за пользование природными ресурсами позволит разрешить ряд проблем соотношения налогового и экологического законодательства, состоящего из двух подсистем — природоресурсного и природоохранительного законодательства, и включить вопросы регулирования процессов использования, воспроизводства, охраны и защиты разнообразных природных ресурсов в систему налоговых отношений.

В мировой практике выработано четыре подхода к обеспечению платности природопользования: использование налогового механизма при установлении платежей за пользование природными ресурсами; формирование договорной системы, предусматривающей использование договоров коммерческой концессии при предоставлении природных ресурсов в пользование; установление смешанной фискальной системы, сочетающей нормы гражданского, административного и налогового права и включающей налоговые и неналоговые платежи; применение системы компенсационных неналоговых платежей и штрафных санкций за превышение предельно допустимых нормативов негативного воздействия на окружающую среду.

Следует отметить, что в большинстве стран мира изъятие природной ренты осуществляется с помощью налогового механизма (США, страны Европейского союза), а также путем использования смешанных фискальных систем (страны Ближнего Востока) [2].

Вместе с тем реализовать первый из указанных подходов в условиях сложившихся экономических отношений в Российской Федерации весьма проблематично, поскольку:

- во-первых, рыночные преобразования и связанные с ними изменения основ отечественного законодательства проводились в течение ограниченного периода времени, поэтому характерная для развитых зарубежных стран система налоговых природоресурсных платежей не учитывает в полной мере специфику правового регулирования и социально-экономические условия, сложившиеся в Российской Федерации;
- во-вторых, приоритетными направлениями современной государственной политики являются усиление экологической составляющей экономики и сохранение благоприятной окружающей среды. В связи с этим изъятие природной ренты исключительно путем использования налогового механизма и закрепление соответствующих норм в законодательстве о налогах и сборах позволит реализовать только одну из основных функций данных платежей — фискальную. При этом не будет учитываться ресурсосберегающая функция налогов, направленная на создание экологически безопасной и устойчивой экономической системы и способствующая достижению оптимального рыночного равновесия между целями и интересами государства и хозяйствующих субъектов.
- в-третьих, согласно п. 5 ст. 3 Налогового кодекса РФ ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, а также иные взносы и платежи, обладающие установленными Налоговым кодексом РФ признаками налогов и сборов, не предусмотренные данным Кодексом либо установленные в ином порядке, чем это определено Кодексом. Данное положение, содержащее требование о полном отражении в нормах налогового законодательства особенностей установления и взимания налоговых платежей, не даст возможность в достаточной мере учитывать различные аспекты экологического регулирования и осуществлять с необходимой периодичностью дифференциацию изъятий по объектам природопользования.

В свою очередь, предоставление природных ресурсов в пользование на договорной основе позволит детально регламентировать процесс разработки различных объектов (участков лесных фондов, месторождений полезных ископаемых и т.д.), что будет способствовать дальнейшему формированию системы рационального природопользования и наиболее полному обеспечению доходной части государственного бюджета.

Предполагается, что указанные контракты на пользование государственным имуществом будут заключаться на длительный срок с возможностью согласования всех условий между государством и инвестором, юридического равенства сторон и возможностью расторжения договора только по решению суда. Создание указанной системы потребует:

- усиления государственного контроля в сфере природопользования и отстаивания интересов государства в процессе подготовки соответствующих договоров в целях обеспечения интересов национальной безопасности;
- принятия федерального закона, устанавливающего порядок заключения договоров концессии и предусматривающего необходимость взимания концессионных платежей за пользование природными ресурсами. При этом порядок уплаты и размеры этих платежей должны определяться в каждом конкретном случае.

Применение смешанной фискальной системы основано на принципе наиболее полного изъятия природной ренты, представляющей собой избыточный доход, получаемый в результате непосредственной эксплуатации природного ресурса. Данная система сочетает в себе налоги, сборы, роялти, бонусы и иные неналоговые платежи. Это дает возможность государству изымать в виде налогов и сборов основную часть природной ренты, получение которой определяется спецификой используемого объекта и напрямую не зависит от рыночной

конъюнктуры (налог на добычу полезных ископаемых, лесной налог, акцизы), а также дополнительную часть дохода, связанную с результатами хозяйственной деятельности субъекта, преимущественно в виде неналоговых платежей (арендные платежи при пользовании лесным фондом).

Существующая в России система природоресурсных платежей в силу своей хаотичности и противоречивости не в полном объеме способствует созданию эффективного механизма регулирования в области природопользования. Поэтому реформирование данной системы должно осуществляться постепенно и на основе принципа обязательного компенсационного характера природоресурсных платежей, установленного нормами экологического законодательства и направленного на возмещение вреда, причиненного окружающей среде.

Важно обратить внимание на рентную составляющую налогообложения, которая должна образовывать основу указанной системы. Экономическая рента с природных ресурсов (нефти, газа, лесных и сельскохозяйственных территорий) позволила бы существенно пополнить доходную базу бюджетов всех уровней, поскольку в отличие от традиционных налогов рента не вносит искажений в соотношение цен, и наряду с этим осуществить постепенный переход к системе неналоговых природоресурсных платежей.

Широкое использование природоресурсных платежей при формировании системы налогов и сборов направлено на изменение ее содержания, а также реализацию целей поддержания благоприятной экологической обстановки в стране и экономического стимулирования необходимого поведения субъектов хозяйственной деятельности. В таком случае данная система в переходный период будет включать различные виды неналоговых и налоговых платежей.

Осталась нерешенной и наиболее важная проблема: рациональное использование собираемых средств для развития минерально-сырьевой базы Российской Федерации и проведения единой государственной политики в области охраны окружающей среды.

Рассмотрение сущности отдельных видов природоресурсных платежей, в том числе решение вопроса о наличии у некоторых видов данных платежей неналогового статуса, даст возможность разработать четкие критерии, определяющие специфику их законодательного регулирования. В этих целях необходимо определить природу тех видов платежей, принципы установления и взимания которых вызывают различные споры, а также выявить принципиальные расхождения относительно характера данных платежей в правоприменительной практике.

Например, целесообразно разрешить вопрос о статусе платы за загрязнение окружающей среды, поскольку внесение этой платы не связано с извлечением природного ресурса для использования в хозяйственной деятельности. Следует учитывать, что возможно и придание плате за загрязнение окружающей среды неналогового статуса, поскольку она фактически не соответствует основным критериям налога, установленным в ст. 8 Налогового кодекса РФ.

Действительно, плата за пользование природными ресурсами обладает признаками обязательности, индивидуальной безвозмездности и отчуждается в пользу государства, однако, как указано в определении Конституционного Суда РФ от 10 декабря 2002 г., плата за загрязнение окружающей среды имеет ярко выраженный компенсационный характер, поскольку плательщики вправе загрязнять окружающую среду только в пределах установленных нормативов.

Соответственно, указанную плату нельзя отнести к сборам, так как сбор представляет собой единовременный платеж, а плата за загрязнение природной среды вносится ежеквартально в течение срока действия разрешения на сброс, выброс загрязняющих веществ, размещение отходов.

Вместе с тем, плата за загрязнение окружающей среды не упоминается в налоговом законодательстве, а некоторые вопросы ее взимания регулируются нормами природоресурсного законодательства (Федеральный закон «Об охране окружающей среды», Федеральный закон «Об отходах производства и потребления», Федеральный закон «Об охране атмосферного воздуха»), что соответствует существующему порядку установления неналоговых платежей (платежей за пользование недрами, платы за геологическую информацию о недрах, доходов от использования лесного фонда и других).

Кроме того, все обязательные элементы налогообложения платы за загрязнение окружающей среды (субъект, объект, ставка и т.д.) определяются подзаконными нормативными актами вопреки положению ст. 17 Налогового кодекса РФ, а не налоговым законодательством.

Очевидно, что разрешение проблемы установления платы за загрязнение окружающей среды и иных неналоговых платежей должно осуществляться с учетом сложившейся практики. При этом основными критериями при разграничении вопросов законодательного регулирования порядка установления и взимания природоресурсных платежей являются:

- компенсационный характер данных платежей, определяющих их правовой статус;
- недопустимость установления существенных элементов налогового обязательства в ведомственных нормативных актах. В условиях посткризисной экономики необходимо использовать нормативные положения природоресурсного законодательства при определении специфики налогообложения процесса изъятия природной ренты.

Осмысление новой концепции развития системы платежей за пользование природными ресурсами в России и выработка соответствующей системы приоритетов является необходимым условием для дальнейшего вовлечения природных ресурсов в хозяйственную деятельность, упорядочения правового регулирования финансово-экономических отношений в области природопользования и достижения экологически сбалансированного развития отечественной экономики. При этом использование в Российской Федерации опыта развитых зарубежных стран должно осуществляться на основе избирательного подхода и особенностей экономического развития страны.

Повышение социально-экономической эффективности государственного налогового менеджмента требует преодоления сложившейся в условиях переходного периода и угрозы распада страны структуры федеральных, региональных и местных налогов.

Мы считаем, что:

- региональные налоги, в зависимости от объективных экономических условий могут и должны различаться, в первую очередь это касается налогообложения сферы природопользования;
- в сфере природопользования должны появиться новые налоги, так как дифференциация НДПИ имеет определенные границы, все экологические платежи должны превратиться в налоги;
- в системе налогообложения должны преобладать прямые налоги, так как они в полной мере позволяют осуществлять регулируемую и стимулирующую функции налогов и налогообложения;

- необходимо прекратить практику налоговых преференций сферы природопользования и финансово-кредитной системы;
- эффективность налоговой системы определять не затратами на взимание налогов, а социально-экономической результативностью их использования;
- значительно уменьшить налоговые траты в системе распределения, перераспределения, контрольно-ревизионных функций путем использования рыночных форм, методов и механизмов;
- в малом бизнесе, в сельхозпроизводстве перейти от сдвудлярной к глобальной системе налогообложения;
- не облагать налогом прибыль, идущую на капитальный ремонт, реконструкцию и инвестирование;
- исключительно фискальное преобладание косвенных налогов над прямыми в условиях сложившейся социально-экономической ситуации в России свидетельствует о пассивной роли государства в осуществлении экономических преобразований;
- необходимо широко использовать неналоговые формы доходов: муниципальные займы, региональные и муниципальные пенсионные и инвестиционные фонды, банки, систему лицензирования и концессий;
- повышение эффективности государственного налогового менеджмента в сфере природных ресурсов предполагает, что все налоги на пользование природными ресурсами должны быть отнесены к региональному и муниципальному уровню. Хотя функции природопользования входят в предметы совместного ведения всех уровней власти, тем не менее реально они могут эффективно осуществляться на территориях;
- формирование налоговой культуры граждан, которая позволит более эффективно осуществлять налоговую политику, взимать налоги и, как следствие, выполнять обязанности государства перед населением. Высокая налоговая культура способна повысить эффективность всей российской налоговой системы, что выгодно не только для государства, получающего доход в виде поступлений от налогов, но и для всех членов общества, чьи потребности и нужды призвано удовлетворять государство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арсеньева В.А., Богатырев М.А. Налоги и налоговое администрирование сферы природопользования. Ростов. Мини Тайп. 2008. С. 108–140.
2. Герасименко Н.В. О совершенствовании правового регулирования системы платежей за пользование природными ресурсами // Законодательство и экономика, № 9, 10, сентябрь, октябрь 2004 г.
3. Основные направления бюджетной и налоговой политики на 2008–2010 годы.
4. Федеральный закон от 19 декабря 2006 г. № 238-ФЗ «О федеральном бюджете на 2007 год».

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОРПОРАЦИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ И РОССИЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Е.А. ИВАНОВА,

кандидат экономических наук, доцент, докторант,
начальник учебно-методического управления,
кафедра финансово-экономического инжиниринга,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: umu@rsue.ru

В статье анализируются этапы становления и развития корпораций, исследуется процесс возникновения и внедрения в деловую практику понятия «корпоративная социальная ответственность», его элементов.

Ключевые слова: корпорация; корпоративное управление; корпоративная социальная ответственность, социальная политика, экологическая политика; устойчивое развитие; экономический рост; международные стандарты ОКСО.

Коды классификатора JEL: M14.

В последнее десятилетие одной из самых актуальных проблем развития крупного и среднего бизнеса является становление корпоративного управления (КУ). Термин «корпоративное управление» используется в различных трактовках:

- наиболее узкая (и теоретически строгая) — это трактовка КУ как системы взаимоотношений между акционерами и менеджерами предприятия, направленной на защиту интересов акционеров от оппортунистического поведения менеджмента. В этом контексте основное внимание уделяется реализации прав собственности в корпоративном контроле и правам контроля (разделению прав между собственниками и менеджментом) [3];
- более широкая трактовка предполагает систему взаимоотношений менеджеров со всеми финансовыми инвесторами, т.е. акционерами и кредиторами (включая владельцев иных ценных бумаг корпорации);
- наиболее широкая трактовка включает в число участников так называемых «стейкхолдеров» (влиятельных лиц, финансовых и нефинансовых инвесторов), имеющих в корпорации свои интересы и влияющих на ее деятельность [1, с. 3].

В соответствии с концепцией Мирового Банка, корпоративное управление объединяет нормы законодательства, нормативные положения и практику хозяйствования в частном секторе, что позволяет обществам привлекать финансовые и кадровые ресурсы, эффективно осуществлять хозяйственную деятельность и, таким образом, продолжать функционирование, накапливая долгосрочную экономическую стоимость путем повышения стоимости акций, соблюдая при этом интересы акционеров и общества в целом [4].

Необходимо отметить, что все исследования по корпоративному управлению отражают эволюцию крупных предпринимательских структур. Анализируя общемировые тенденции становления корпораций, специалисты выделяют три основных этапа [2, с.36]. Каждый этап отражает существенные черты корпораций, сформировавшиеся в обществе на тот период времени.

В начале XX-го столетия корпорации, появившиеся в ходе промышленной революции, воспринимались как имущество их владельцев. Считалось, что они служат исключительно цели обеспечения адекватной отдачи на вложенные в них средства. Корпорация рассматривалась как *машина*, работники и управляющие являлись «частями» этой машины. В этот период господствует механистическая модель управления.

В период после Второй мировой войны узкие рамки механистической концепции корпорации были преодолены, этот период стал характеризоваться восприятием корпорации как *организма*. Увеличение числа фирм вызвало закономерные процессы конкуренции и концентрации. Целью корпораций того периода стали две важнейших задачи — выживание и рост. Получение прибыли отходит на второй план по причине усиления качественных характеристик производства и управления. Считалось, что корпорация сама по себе — сложная структура, и успех или неудача ее функционирования кроются в ее внутренней структуре. Наличие внешней среды просто не предполагалось, естественно, не учитывалось и ее влияние.

Следующий этап развития корпорации приходится на период 80–90 гг. XX столетия, он характеризуется отрицанием корпорации как организма и выдвигает к ней иные требования. Прежде всего, усиление государственного регулирующего воздействия на хозяйственную жизнь привело к осознанию необходимости развития средового подхода к функционированию корпорации. Каждая корпорация не обособлена сама по себе, а функционирует во взаимодействии с другими рыночными институтами. Окончательно утверждается концепция корпорации как *организации*. При этом усложняются задачи управления корпорацией: выдвигаются требования к первостепенности удовлетворения потребностей акционеров, что влечет за собой осознание необходимости формирования корпоративной культуры и принципов корпоративного управления.

Понятие корпоративной социальной ответственности — КСО (Corporate Social Responsibility — CSR) существует много лет. Уже в 50–60-е гг. прошлого века оно вошло в практику управления в США. Но тогда она распространялась преимущественно на социальное обеспечение персонала и оказание помощи местным органам власти на профессиональной и спонсорской основе.

В Европе КСО официально сформировалась лишь в начале XX в. Это произошло на Лиссабонском европейском саммите в марте 2000 г. В июле 2001 г. Европейская комиссия опубликовала «Зеленую книгу о КСО».

К сожалению, в России КСО только начинает развиваться. Думается, что нужно начинать движение в этом направлении, иначе разрыв в уровне корпоративного управления по сравнению с ведущими странами будет только увеличиваться.

В объединенной Европе КСО определяется как концепция интеграции заботы о социальном и экологическом развитии в бизнес-операциях компаний во взаимодействии с акционерами и внешней средой.

КСО распространяется на следующие направления:

- ◆ проведение реструктуризации и организационных изменений с участием представителей высшего менеджмента фирм, персонала и общественности;
- ◆ экологическую политику и использование природных ресурсов;
- ◆ управление развитием персонала;
- ◆ здоровье и безопасность на рабочем месте;
- ◆ взаимодействие с местными органами власти, государственными структурами и общественными организациями для решения общих социальных проблем;
- ◆ социальные аспекты взаимодействия с поставщиками и покупателями;
- ◆ PR-обеспечение перечисленных направлений.

При этом особым приоритетом пользуются мероприятия в области охраны окружающей среды и устойчивого развития.

Деятельность по КСО носит сугубо добровольный характер, так как на уровне крупных корпораций и малых предприятий пришло понимание, что быть социально ответственными в современном мире объективно необходимо, а главное, выгодно, — растет капитализация, укрепляется устойчивость и привлекательность бизнеса.

Действительно, осуществление мер по КСО заметно повышает внешнюю привлекательность бизнеса: любой портфельный инвестор, принимая решение о покупке пакетов акций той или иной фирмы, оценивает весь спектр возможных рисков. Компания может быть интересна с точки зрения текущей прибыльности, но крайне неустойчивой в экологическом и социальном отношении. Отчеты по КСО, начиная примерно с 90-х гг. прошлого века, закрывают для инвестора данную информационную брешь. Они показывают, какое внимание рассматриваемая структура уделяет экологическим и социальным аспектам, насколько велики для нее риски социальных внутренних и внешних конфликтов, а также экологических санкций.

Необходимо отметить, что понятие «КСО» тесно связано с понятием «устойчивое развитие».

Понятие устойчивого развития прочно вошло в корпоративную практику. Многие страны (в том числе и с переходной экономикой) взяли на себя значительные международные обязательства в этой области. Кроме того, помимо национальных программ передовые компании разрабатывают и воплощают собственные корпоративные планы данного профиля.

Отметим, что пока в деловых кругах нет однозначного понимания ни категории «устойчивое развитие», ни обеспечивающей его деятельности. Это неудивительно, поскольку компании функционируют в большинстве случаев в отличных друг от друга условиях. Однако суть названных планов для всех одна: нарушить прямую зависимость экономического роста и негативного воздействия на окружающую среду. Только те предприятия, которые на практике добились снижения негативного экологического воздействия при одновременном росте производства товаров и услуг и ежегодно это подтверждают, считаются устойчивыми и соответственно наиболее социально ответственными.

Важным этапом в деятельности по КСО и устойчивому развитию стало внедрение международных стандартов Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative — GRI) по принципу «трех корзин», или «триединого итога» (Triple Bottom Line): экономика, экология производства и социальная политика.

На волне общемировой кампании по «устойчивому развитию» и всемерному внедрению корпоративной социальной ответственности, помимо различных социальных индексов, в сентябре 1999 г. по инициативе самого бизнес-сообщества введен мировой фондовый индекс Доу-Джонса по устойчивому развитию (Dow Jones Sustainability Index — DJSI). Он рассчитывается по большому количеству показателей путем заполнения компаниями специальных ежегодных вопросников. Затем эти данные проверяются уполномоченным аудитором. Далее они группируются по трем направлениям: экономика, экология и социальная деятельность. И, наконец, после расчетов по специальной взвешенной шкале определяются места корпораций в мировом таблице о рангах по устойчивому развитию с разбивкой по секторам. Название индекса говорит само за себя — поэтому в такие компании инвесторы выстраиваются в очередь.

Этот индекс рассчитывается для 2500 компаний мира, и лишь немногим более 10% из их числа отбираются в качестве наиболее успешных и инвестиционно привлекательных. В октябре 2001 года стартовал панъевропейский индекс Доу-Джонса по устойчивому развитию (DJSI STOXX), который по методологии и практике расчетов полностью аналогичен общемировому. В настоящее время он рассчитывается для 600 европейских предприятий.

В настоящее время данный индекс, ставший популярным в деловых кругах, активно используется для выпуска различных производных финансовых инструментов. С этой целью введена специальная система лицензирования для институтов, применяющих DJSI World и DJSI STOXX в своих операциях. Сегодня функционирует уже 45 таких финансовых компаний (в 14 странах). Наиболее известные среди них: Raiffeisen (Австрия), Invesco (Германия), Nikko Asset Management (Япония), SPP (Швеция), Sustainable Asset Management (Швейцария), Merrill Lynch International (Великобритания).

За последние 10–15 лет КСО, как система управления устойчивым развитием в постоянном диалоге с обществом в экономически развитых странах Северной Америки и Европейского Союза, стала ключевой идеологией бизнеса, основой социального партнерства с властями всех уровней и гражданским обществом. Международный опыт однозначно показывает, что работа и отчетность по КСО и устойчивому развитию дает компаниям эффективный результат как минимум в форме роста имиджа и деловой репутации, роста капитализации, укрепления сплоченности трудового коллектива, развития прозрачности компании для общественности, повышения инвестиционной привлекательности, социального вклада в устойчивое национальное развитие.

Российские компании, начиная масштабные проекты в области КСО, решают сразу две задачи — получение мощного PR внутри страны и «подтягивание» бизнеса к уровню ведущих зарубежных конкурентов.

К сожалению, российских компаний в настоящее время нет в списках устойчиво развивающихся, а тем более — в составе лидеров общемирового и европейского индексов Доу-Джонса. Это связано, прежде всего, с тем, что они в большинстве своем еще не доросли до понимания всего спектра собственной социальной ответственности, в том числе в области экологии. В частности, они предпочитают платить штрафы за загрязнение окружающей среды, а не внедрять передовые очистные технологии.

Вместе с тем, сегодня для определенной части российского бизнеса (в основном, крупного акционированного) внедрение КСО по международным стандартам может стать крупным шагом вперед, причем потенциально

очень выгодным, поскольку может привести к существенному росту капитализации. Думается, что пора начинать движение в данном направлении, иначе разрыв в уровне корпоративного управления по сравнению с ведущими странами будет только увеличиваться. Конечно, это касается лишь тех фирм, для которых важны вопросы стратегического развития, международных рынков сбыта и, безусловно, собственного имиджа в России и за рубежом. Государственные структуры должны поддерживать такие действия отечественных компаний. Очевидно, что страна не может быть устойчиво развивающейся, если в ней нет устойчиво развивающегося бизнеса.

Деятельность по КСО — сложная работа, требующая от компаний существенной концептуально-стратегической и организационной перестройки, а также немалых вложений, в первую очередь в специалистов в этих областях, разработку корпоративных планов «устойчивого развития» и корпоративных отчетов о социальной ответственности, а также в специальные PR-мероприятия: проведение переговоров и обмен опытом на общемировом, европейском и национальном уровнях, презентации компаний за рубежом. Рост капитализации и международного имиджа компании безусловно окупят эти вложения в случае успеха.

Ведущие компании и корпорации мира отчитываются по GRI — это эффективно. К тому же и новый инвестиционный индекс Доу-Джонса по устойчивому развитию рассчитывается именно на основе показателей, сходных с GRI.

На наш взгляд, следует внедрять эти стандарты — ведь они унифицированы и понятны всему развитому миру, а также всем лидерам «третьего мира» — Бразилии, Аргентине, Чили, Южной Кореи, ЮАР. На уровне отдельных показателей результативности (экономических, экологических и социальных) что-то добавлять, безусловно, можно. Но именно добавлять, а не изменять.

В последние год-полтора в России наблюдается объективно возрастающий интерес к КСО. Это связано с заинтересованностью бизнеса найти общий язык с властью всех уровней и обществом в целом, повысив, таким образом, свою устойчивость. С другой стороны, власть поддерживает эту деятельность, справедливо полагая, что прогрессивные представители класса предпринимателей помогут решить хотя бы часть острых социальных проблем общества.

В то же время в стране до сих пор наблюдается разногласие в понимании сущности и интересов в области КСО. В этой связи нам бы хотелось представить в тезисной форме свой подход к КСО в России.

Во-первых, анализ экономического и социального положения в стране показывает, что настало время определиться с понятием КСО и введением соответствующей отчетности бизнеса при поддержке и координации на уровне государственной власти. Развитие КСО должно также сыграть свою положительную роль в расширении сотрудничества России с различными странами, как в сфере бизнеса, так и на уровне законодательной и исполнительной властей.

Во-вторых, в настоящее время у бизнес-сообщества, властных структур и СМИ сформировалось два подхода к КСО: узкий и широкий. Узкое понимание представлено традиционным взглядом на КСО как на перечень социальных проектов и программ, осуществляемых бизнесом по развитию собственного персонала, а также наименее обеспеченных и проблемных групп населения на благотворительной основе. В этом случае КСО отражается в форме традиционных социальных разделов корпоративных отчетов, либо в форме специальных социальных отчетов компаний. Широкий подход, не получивший развития в РФ, предполагает введение отчетов по корпоративной социальной ответственности (ОКСО). По-существу, он является альтернативной формой по отношению к узкому подходу и соответствует международным стандартам и рекомендациям. Широкий подход предусматривает стандартную и независимо верифицируемую отчетность по трем направлениям: устойчивое развитие производства, экологическая политика, социальная политика.

В-третьих, важным условием успеха в рассматриваемой области является принцип добровольности отчетности бизнеса по КСО в условиях активной поддержки и косвенного регулирования со стороны законодательной и исполнительной властей (по примеру развитых стран мира). Государственный подход в этом случае заключается во всемерной поддержке практики отчетности отечественных компаний по КСО, выработке соответствующих правительственных рекомендаций и регулярном диалоге власти и бизнеса об основных стандартах и содержании ОКСО. При этом вопрос о социальной ответственности самих органов власти, в первую очередь исполнительных, также является актуальной и острой проблемой. При активной поддержке практики добровольного и эффективного объединения ресурсов государства и бизнеса для решения социальных и экологических проблем отчетность и законодательная ответственность бизнеса и власти не должны смешиваться, а тем более перекладываться друг на друга.

По нашему мнению, концепция развития КСО в России должна включать следующие общие моменты:

1. Современное состояние России требует активного внедрения бизнесом КСО, прежде всего, как одного из направлений социальной поддержки занятого им на своих предприятиях персонала, а также более нуждающихся групп населения. В обществе должна быть создана атмосфера высокой требовательности к ответственности предпринимателей перед собственным персоналом и нуждами страны. Одновременно власть должна подавать примеры роста собственной социальной ответственности, предусмотренной российской Конституцией и законодательством. Следует разработать единое понимание категорий социальной ответственности бизнеса и власти, а также социальной благотворительности.
2. КСО крупного и среднего бизнеса следует осуществлять с использованием комплексного подхода в соответствии с международными стандартами по устойчивому развитию по трем группам показателей: экономика, экологическая политика и социальная политика. При этом под экономикой компании понимаются капитальные вложения и мероприятия по внедрению современных технологий, улучшающих потребительские свойства и социальную значимость производимых товаров и услуг, а также финансовые затраты на специальное оборудование по развитию экологии производства и его безопасности. Экологическая политика на этом уровне включает вложения и мероприятия, направленные на снижение негативного воздействия производства на окружающую среду, а также на реализацию благотворительных акций экологического характера местного и общенационального масштаба. Социальная политика подразумевает вложения и мероприятия фирм по социальному развитию собственного персонала и благотворительные проекты местного и федерального значения для нуждающихся слоев населения, а также в различных областях образования, культуры, спорта и т.д.
3. Для отражения КСО малого бизнеса можно использовать узкий подход по социальной отчетности в форме перечня мероприятий и проектов по развитию собственного персонала и поддержки местного социального развития.

4. Ответственность по КСО в его комплексном варианте следует рассматривать как прогрессивную форму корпоративного менеджмента и культуры, как важнейший инструмент капитализации и развития деловой репутации компаний. Использование ОКСО по международным стандартам представляется наиболее целесообразным в условиях активизации выхода российского бизнеса на международные фондовые рынки. Опыт и практика внедрения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в стране показывают, что любые промежуточные варианты отчетности лишь затягивают процессы прогрессивных изменений по рационализации управления в российском бизнесе и его скорейшей интеграции в мировую экономику. Одновременно внедрение компаниями ОКСО по международным стандартам существенно повысит их конкурентоспособность на международных рынках.
5. ОКСО должно внедряться на принципах добровольности, сознательности и социальной ориентированности бизнеса. При этом государственным органам власти (в первую очередь, профильным федеральным министерствам, а также соответствующим исполнительным органам на местах) следует активно поддерживать КСО, проводить регулярные встречи для выработки соответствующих рекомендаций для предпринимателей, постепенно превращая эту деятельность в естественный признак респектабельности отечественных компаний. Властным структурам всех уровней следует активно поддерживать КСО именно как комплексную систему, стимулирующую планомерные социальные инвестиции бизнеса, как в собственное производство, так и в общественно полезные мероприятия благотворительного характера.
6. Органам власти целесообразно совместно с представителями бизнеса и его ассоциациями, а также профильными некоммерческими организациями развивать законодательные аспекты поддержки КСО, в частности, разработать свод рекомендаций по ОКСО в РФ. Данный документ должен пройти процедуру уточнения и одобрения на различного рода рабочих конференциях, семинарах, «круглых столах» и ежегодных общероссийских форумах по КСО.
7. Необходимо активно поддерживать международный обмен опытом в области КСО как одной из наиболее значимых форм социального партнерства, привлекая к этой работе компании (менеджмент и профсоюзы), а также различных представителей гражданского общества, в первую очередь некоммерческие структуры, занимающиеся проблемами КСО, общественные организации и СМИ. Следует обратить особое внимание и предусмотреть соответствующие мероприятия по широкой пропаганде идеи и положительной практики КСО среди населения РФ.

Концептуальные направления развития КСО в России требуют их скорейшего обсуждения и развития на федеральном и местном уровнях власти. Речь идет о весьма актуальном внедрении КСО как современной формы социального партнерства в гражданском обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долгопятова Т.Г. Становление корпоративного сектора и эволюция акционерной собственности. М.: ГУ ВШЭ, 2009. С. 38.
2. Шеин В., Жуплев А. Российские акционерные компании: парадоксы развития // Журнал для акционеров. 2003. № 1. С. 34–38.
3. Glossary of Corporate Governance Terms & Acronyms, <http://www.thecorporatelibrary.com/>
4. Notes on Corporate Governance Manual, <http://www.ifc.org/europe/default/descripen/indexen/footer/footer.html>.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ НА ОСНОВЕ ИХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

С.Н. ИСАЕВ,

аспирант,

кафедра «Экономика и финансы»,

Ростовский государственный университет путей сообщения,
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка Народного Ополчения, 2

В статье рассматривается и анализируется разработка системы управления информационной безопасностью хозяйствующих субъектов (на примере экономических агентов страхового рынка) на основе их стратегического взаимодействия с контрагентами. Внедрение такой информационной системы позволит обеспечить оптимизацию информационно-коммуникационной инфраструктуры бизнеса, экономическую эффективность внедрения информационных технологий в управление инфраструктурой и бизнес-процессами в одном решении; снижение расходов на ввод и хранение цифровой информации; а также интегрировать экономических агентов страхового рынка в единое информационное пространство на основе управления информационной безопасностью.

Ключевые слова: системы управления информационной безопасностью; информационные системы; информационные технологии; управление; информационно-коммуникационная структура бизнеса; информационное поле; хозяйствующие субъекты; контрагенты.

Коды классификатора JEL: D83, K22.

Широкомасштабное использование вычислительной техники и телекоммуникационных систем в рамках территориально-распределенных информационных систем, переход на этой основе к безбумажной технологии ведения бизнеса, увеличение объемов обрабатываемой информации и расширение круга пользователей приводят к качественно новым возможностям несанкционированного доступа к ресурсам и данным информационной системы, к их высокой уязвимости.

Важность проблемы комплексной защиты информации в информационных системах требует принятия кардинальных мер, выработки рациональных решений, для чего необходимо сконцентрировать усилия на вопросах разработки общей концепции защиты интересов всех субъектов информационных отношений с учетом особенностей тех прикладных областей, в которых функционируют различные информационные системы.

В настоящее время реализация угроз несанкционированного использования информации наносит гораздо больший ущерб, чем, например, пожары в помещениях или физическое воздействие на сотрудников. Наблюдается постепенный переход от чисто физических методов воздействия на информационные ресурсы к более интеллектуальным, в том числе, с использованием новейших средств и способов получения информации.

Необходимым условием достижения требуемой степени информационно-компьютерной безопасности — комплексной защиты — является принятие всех возможных мер защиты: морально-этических, законодательных, организационных и технических.

Управление информационной безопасностью хозяйствующего субъекта при осуществлении принципа функционирования баз данных осуществляется посредством внесения в базы данных автоматически всей информации о действиях сотрудников, что позволит повысить эффективность:

- 1) возможности оперативного контроля;
- 2) прозрачности операций сотрудников.

В процессе работы хозяйствующего субъекта на примере страховой компании в сегменте автострахования выделяются несколько основных контрагентов (банки, лизинговые компании, клиенты), стратегическое взаимодействие с которыми для обеспечения транспарентности, финансовой устойчивости и безопасности необходимо вывести на принципиально новый уровень благодаря применению информационных технологий с учетом влияния банков и клиентов на сегмент автострахования.

Для формирования наиболее удобной и эффективной системы работы с клиентами в настоящее время применяются информационные CRM-модели, которые могут выполнять как операционную модель работы с клиентским составом, так и аналитические функции. Разработка и внедрение CRM-моделей производится специализированными информационными компаниями.

Взаимосвязь ИТ-разработчиков и страховщиков обеспечивается необходимостью обслуживания информационной системы, а также возможностью возникновения функциональной необходимости добавления нового блока в сервисную поддержку автоматизированной информационной системы. Формирование устойчивых взаимосвязей ИТ-компании и страховой организации необходимо и для информационных разработчиков, которые, в свою очередь, снижают вероятность смены заказчиков программного продукта и возможность получения дополнительной прибыли. Страховщик гарантирует не только сохранность целостности автоматизированной информационной системы, но также безопасность сохранения данных.

Взаимодействие информационных операторов и клиентов страховой компании обеспечивается необходимостью противодействия страховым мошенничествам со стороны клиентов, что особенно актуально в период финансового кризиса и возрастающей динамики случаев мошенничеств. Для этого ИТ-разработчикам необходимо быть готовым к внедрению информационных систем защитно-предупреждающего характера.

Для функционирования данной системы, а также в целях формирования компетентного подхода в работе с клиентской базой и предотвращения внеконтрактного поведения, необходимо создать автоматизированную и прозрачную систему работы сотрудников компании. На основе специализированных запросов страховая компания имеет возможность использовать историю участия страхователя в дорожно-транспортных происшествиях (ДТП). Существует обоснованная необходимость формирования информационной базы страховщика в частности для: более точной оценки риска, повышения эффективности работы с клиентами, банками и другими контрагентами в процессе их стратегического взаимодействия.

В действительности процесс аккумуляции информационных ресурсов необходим для функционирования страховой организации в целом. Деятельность любого экономического агента невозможна без принятия управленческих решений различного уровня, которые призваны решать различные стратегические, тактические и оперативные задачи. По степени информационной поддержки можно разделить четко структурированные и слабоструктурированные задачи принятия управленческих решений. Для четко структурированных задач характерны следующие критерии — преобладание количественных факторов, простота их учета, четкое и полное описание целей, альтернатив, критериев принятия решения [1].

Для слабоструктурированных задач наиболее характерны следующие критерии — существенное преобладание качественных факторов, сложность их формализации, неопределенность зависимостей между ними; нечеткость описания целей, альтернатив, критериев принятия решения.

Информационная поддержка принятия управленческого решения позволит минимизировать один из недостатков рационального подхода — временной лаг. Если рассматривать трудоемкость учета и оценки всех необходимых для принятия решения факторов как недостаток рационального метода, то автоматизированная система сбора и консолидации информации сможет существенно снизить данный фактор.

В страховой компании внутренняя информация о клиентской базе должна строиться на основе деятельности агентов, количестве страховых случаев, тенденциях и интересах клиентов. Получение данной информационной базы возможно при интеграции CRM-модели и системы сбалансированных показателей в работе со страхователями. Данная интегрированная информационная система поможет сформировать автоматизированную систему информационной поддержки принятия управленческого решения.

Взаимосвязь информации о бизнес-процессах и автоматизированной системе взаимодействия с клиентами проявляется во влиянии отдельных структурных принципов на удовлетворенность клиентов как от покупки страховой услуги, так и от процедуры получения страховой выплаты.

Информационные потоки о системе обучения и роста, новых информационных системах и необходимости переподготовки персонала для синхронизации рабочих процессов в современных автоматизированных компьютерных системах необходимы для принятия комплексного управленческого решения.

Эти четыре информационных элемента взаимосвязаны и охватывают в полном объеме всю хозяйственную систему страховой компании, следовательно, они могут быть рассмотрены как единый информационный блок внутренних данных, достаточный для принятия рациональных управленческих решений. Рациональное решение, основанное на информационной поддержке топ-менеджеров, стремится минимизировать информационный диссонанс, информационную асимметрию, недостаточность данных, интуитивный и нерациональный подход лица, принимающего стратегическое решение, при этом организовать данный процесс с наименьшим временным лагом.

Для страховых компаний, занимающихся автострахованием, представляется оптимальным разработка управлением информационной безопасностью на основе информационной системы анализа рисков. Автоматизация процесса управления рисками дает возможность максимально точно моделировать ситуации, качественно и количественно оценивать последствия и вероятность, выполнять анализ риска с большей точностью. Как следствие, возможна более быстрая реакция на изменения окружающей среды и текущей экономической ситуации [4].

Страховые менеджеры, интегрировавшие инструменты бизнес-аналитики, имеют возможность преждевременно моделировать различные варианты развития событий и своевременно реагировать на ситуацию раньше, чем она будет критичной. В систему управления рисками включаются следующие блоки: сборы и выплаты; система комиссий; управление убытками; управление полисами и продуктами; перестрахование; управление инвестициями.

В процессе функционирования автостраховщикам необходимо принимать управленческие решения, для адекватности и своевременности которых необходимо обеспечить информационную поддержку данных решений. Также для повышения качества регулирования Российского союза автостраховщиков (РСА) и деятельности страховых компаний необходимо создать единый информационный реестр автостраховщиков.

С точки зрения борьбы со страховым мошенничеством управление ГИБДД РФ необходимо интегрировать предлагаемую разрабатываемую информационную базу данных.

В рамках предлагаемой структурной модели Автоматизированной Информационной Системы Российского союза автостраховщиков (АИС РСА) предлагается объединить:

- автономные информационные базы автостраховщиков;
- данные ГИБДД РФ о случаях ДТП, угонов автотранспортных средств (ТС), количественно-качественном составе автопарка в РФ;
- банковскую информацию о случаях автокредитования и тенденциях развития данного банковского продукта;

Полученные данные для первичного сбора и анализа необходимо объединить в интегрированную первичную информационную базу данных. Эта база данных будет использоваться в дальнейшем для производных аналитических данных, таких как:

- анализ востребованности страховых продуктов, тенденции рынка автострахования;
- анализ состава ТС РФ, ДТП и выявление общей динамики.

Целесообразным будет предложение схемы аналитического процесса, в которой первоочередные элементы (представленные выше) аналитического блока в дальнейшем будут моделировать вторичные аналитико-информационные блоки:

- страховая история автомобилей;
- база данных (ИБД) «Спектр» (содержит информацию об участниках «проблемных» страховых случаев и предназначена для обмена такой информацией среди страхового сообщества);
- сегментация клиентской базы.

Данная модель структуры представляется оптимальной в силу вертикально-последовательной причинно-следственной связи данных информационных инструментов и невозможности абстрагирования вторичных элементов аналитического блока от глобальных тенденций и совокупной информационной составляющей динамики процессов.

Первичный и вторичный аналитические блоки АИС РСА потребуют выполнения колоссального объема операций как по формированию и разделению комплексной информационной базы по отдельным элементам, так и непосредственно в процессе анализа совокупности данных.

Для обеспечения необходимой оперативности проведения данных видов информационной обработки данных, а также для достижения качественно нового формата результатов операций теоретически потребуются передать поставленные процессы и цели на аутсорсинг.

Предполагается формировать первичный и вторичный аналитические блоки данных недоступными для просмотра страховыми компаниями, но предоставлять им готовые аналитические отчеты по отрасли в целом, с возможностью просмотра только своей доли в общем объеме рынка автострахования.

В системе АИС РСА описанные выше элементы предполагается создать автономными, недоступными для внешних контрагентов. Полученные в процессе работы этих подразделений данные представляются ограниченным образом в других блоках.

Совокупность вторичных элементов аналитического блока формирует принципиально новый формат информационной базы данных. Вторичный информационно-аналитический следует сформировать как результаты проведенных исследований на более ранних этапах. Располагая этот банк данных в информационно-консалтинговой базе для страховщиков, предлагается создание его интерактивным — для информационной безопасности, ограниченно-доступным — для страховщиков-участников АИС РСА.

Ограниченно-доступная база данных означает возможность получения информации из общей базы данных, но только в пределах своего доступа. Доступ предлагаем предоставлять страховым организациям в пределах получения сведений о тенденциях рынка и его детальных аспектах и доли страховой компании-инициатора запроса в общем разрезе различных аспектов бизнеса.

В этом же блоке общедоступных баз данных мы предлагаем разместить проекты, разрабатываемые РСА и ГИБДД РФ:

- ❖ подсистема учета бланков страховых полисов — бланков строгой отчетности (БСО АИС РСА) [3];
- ❖ ведомственный компонент Российского союза автостраховщиков в системе федерального информационного ресурса (ВК РСА АИС ОСАГО) [3];
- ❖ «Система информационного обеспечения компенсационных выплат» (СИОКВ) — технологическое обеспечение компенсационных выплат в счет возмещения вреда жизни или здоровью граждан. В данный момент идут работы по ее развитию и совершенствованию [3].
- ❖ «Единая система классификаторов и справочников» — ЕСКС, базовый модуль, который позволит страховым компаниям обмениваться необходимой информацией через РСА между собой, оперируя одними и теми же параметрами. ЕСКС является необходимым ключевым звеном в информационном обмене между корпоративными системами страховых компаний [3].
- ❖ «Система электронного документооборота по урегулированию убытков». Исходя из годового отчета РСА за 2008 год, целями внедрения системы электронного документооборота при урегулировании убытков по договорам обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств являются унификация и обеспечение доступности алгоритмов и информационно-справочных массивов, используемых при проведении независимой технической экспертизы, которые создаются в рамках подготовки ее информационно-методической основы [2].

По оценкам департамента экономической безопасности Министерства внутренних дел (ДЭБ МВД), финансовый кризис привел к росту числа случаев мошенничества в отношении страховых компаний. В период кризиса многие граждане, даже законопослушные в обычное время, пытаются поправить свое положение за счет незаконного получения страховых выплат.

В целом страхование очень сильно подвержено мошенничеству, существуют организованные профильные группы мошенников, специализирующиеся именно в этом секторе. Среди наиболее распространенных мошеннических схем выделяются: многократное страхование имущества, последующее получение выплаты по одному страховому случаю в нескольких компаниях и получение страховых выплат по подстроенным угонам автомобилей.

Разрабатываемая система управления информационной безопасностью хозяйствующих субъектов на примере стратегического взаимодействия субъектов страхового рынка и контрагентов позволит обеспечить оптимизацию информационно-коммуникационной инфраструктуры бизнеса; экономическую эффективность внедрения информационных технологий в управление инфраструктурой и бизнес-процессами в одном решении; снижение расходов на ввод и хранение цифровой информации; развитие мобильных сервисов; создание динамических рабочих мест для повышения эффективности работы сотрудников, взаимодействие с основными контрагентами (общественными объединениями, правоохранительными органами, банками, управляющими и лизинговыми компаниями) а также интегрировать экономических агентов страхового рынка в единое информационное пространство на основе управления информационной безопасностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баллод Б.А. Методы и алгоритмы принятия решений в экономике / Б.А. Баллод, Н.Н. Елизарова. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. С. 204.
2. Официальный отчет Российского союза автостраховщиков, 2008 год.
3. Официальный сайт Российского союза автостраховщиков // http://www.autoins.ru/ru/target_grant/AIS_RSA/
4. Chief Information Officer / <http://www.cio-world.ru/business-practice/branch/413985/>

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ АЭС В КОНТЕКСТЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

М.А. СТРЕЖКОВА,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики ЖКХ,

ФГОУ ВПО «Новочеркасская государственная мелiorативная академия»,
e-mail: mayastrezhkova@mail.ru

В статье рассмотрена перспектива социально-ориентированной диверсификации АЭС, способствующей инновационному развитию атомных станций и повышению экологической безопасности водоснабжения региона.

Ключевые слова: ресурсно-инновационное развитие; регионально-ориентированная диверсификация; химико-энергетический комплекс; обеззараживание воды; эколого-экономическая эффективность.

Коды классификатора JEL: Q55, Q56.

Основой динамичного развития российской экономики, начиная с 1998 г., явилось увеличение экспорта сырьевых ресурсов, и в первую очередь энергетических, как в натуральном, так и стоимостном выражении. Обусловленность данного прецедента интерпретируется сокращением внутреннего спроса на энергоресурсы, вызванного стагнационными процессами в экономике России конца двадцатого века, происходящим на фоне значительного запаса капитала, накопленного в энергетической отрасли со времен плановой экономики.

Динамика потребления энергоресурсов явилась основой для разработки и принятия в 2003 г. «Энергетической стратегии России на период до 2020 года» (ЭС-2020). Цели, задачи, основные направления и параметры развития топливно-энергетического баланса, установленные ЭС-2020, предусматривали преодоление тенденции доминирования природного газа на внутреннем и внешнем энергетическом рынке с уменьшением его доли в общем потреблении топливно-энергетических ресурсов, в частности, за счет увеличения выработки электроэнергии [3].

За прошедшие с начала реализации ЭС-2020 пять лет была подтверждена адекватность ее важнейших положений реальному процессу развития энергетического сектора страны даже в условиях происходивших резких изменений внешних и внутренних факторов, определяющих основные параметры функционирования топливно-энергетического комплекса России. С 2008 г. обсуждался и в августе 2009 г. правительством РФ был одобрен проект новой «Энергетической стратегии России на период до 2030 года» (ЭС-2030), которая, являясь преемственной по отношению к ЭС-2020, обеспечивает ее корректировку и пролонгацию горизонта рассмотрения до 2030 г. Вместе с тем, по замыслу авторов, ЭС-2030 не просто пролонгирует предыдущую стратегию — она формирует новые стратегические ориентиры развития энергетического сектора в рамках перехода российской экономики на инновационный путь развития, заявленный в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р.

Новая энергетическая стратегия, учитывая возможные колебания внешних и внутренних условий экономического развития России, базируется как на оценке существующих тенденций и опыта реализации ЭС-2020, так и на анализе имеющих место вызовов развитию энергетики. При этом главные вызовы в соответствии с концепцией ЭС-2030 следует разделять на внешние и внутренние. Главный внешний вызов заключается в преодолении угроз, связанных с неустойчивостью мировых энергетических рынков, волатильностью мировых цен на энергоресурсы, а так же в обеспечении энергетическим сектором страны необходимого вклада в повышение эффективности ее внешнеэкономической деятельности. Главный внутренний вызов — в выполнении энергетическим сектором РФ своей важнейшей роли в рамках намеченного перехода страны от экспортно-сырьевого к ресурсно-инновационному развитию с качественным обновлением самой энергетики и смежных отраслей [3].

Таким образом, доминантой ЭС-2030 является создание инновационно-развитого и эффективного энергетического сектора страны, адекватного как потребностям растущей экономики в энергоресурсах, так и геополитическим интересам России, и вносящего необходимый вклад в социально-ориентированное инновационное развитие смежных отраслей и регионов страны. Предполагается, что энергетический сектор сохранит свое определяющее значение при решении важных стратегических задач развития страны, в частности, в отношении строительства новой энергетической инфраструктуры, повышения энергетической и экологической эффективности российской экономики и ТЭК, в том числе за счет структурных сдвигов и активизации технологического энергосбережения.

Формируя новые стратегические ориентиры, авторы ЭС-2030 акцентируют на том, что спрос на российские энергоресурсы, обеспеченные экспортом России, увеличится преимущественно на электроэнергию — в 6,66 раза, и в меньшей степени на первичные энергетические ресурсы: природный газ — в 1,44 раза, уголь — в 1,37 раза; при этом экспорт сырой нефти предположительно упадет на 3,14%. Внутреннее потребление ТЭР увеличится в 1,65–1,71 раза, при этом электроэнергия в 2,0–2,57 раза, твердого топлива — в 1,73–1,88 раза, нефти в 1,32–1,61 раза, газа в 1,46–1,47 раза. Таким образом, прогнозный топливно-энергетический баланс России предусматривает постепенное затухание прироста добычи нефти (с 38,6% до 30,6–32,4%) и газа (с 42,5% до 41,2%) при одновременном увеличении объемов и темпов добычи угля (с 12,5% до 14,7–14,8%), производства электроэнергии, причем в первую очередь за счет увеличения доли атомной и нетрадиционных источников энергии (с 6,4% до 11,2–11,6%) [3].

Стратегическая инициатива развития атомной энергетики детерминирована не только ее экономическими преимуществами в наиболее энергодефицитных регионах страны, не имеющих достаточной собственной топливной базы (Центральный, Северо-Западный, Южный, Приволжский федеральные округа), но и императивами

государственной энергетической политики в сфере обеспечения экологической безопасности за счет последовательного ограничения нагрузки ТЭК на окружающую среду и климат путем снижения выбросов загрязняющих веществ, а также эмиссии парниковых газов, сокращения образования отходов производства и потребления [3].

Вышеозначенные принципиальные особенности формируют адекватный приоритет атомной энергетики в обозримой перспективе, для которой характерно обострение экологических требований к энергетической деятельности и приближающаяся стабилизация углеводородных возможностей ТЭК. Для целей своевременной подготовки и развития соответствующих направлений атомной энергетики наряду с продолжением и форсированием строительства АЭС с традиционными водо-водяными энергоагрегатами (ВВЭР), предполагается создание серийных АЭС с реакторами на быстрых нейтронах с уран-плутониевым топливом (БН, СВБР) и соответствующие предприятия замкнутого ядерного топливного цикла на площадках Белоярской, Южно-Уральской, Северной АЭС и других.

Однако кризисные явления, охватившие базовые отрасли экономики в 2008-2009 гг. внесли свои отрицательные коррективы и в электроэнергетику. По данным Росстата, спад производства в России за октябрь-декабрь 2008 г. достиг 20%, что обусловило снижение потребности в электроэнергии на 7-9%. Потребление электроэнергии за январь-сентябрь 2009 г. в целом по РФ сократилось на 6,8%, по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. и составило 693,4 млрд кВт/ч. Производство электроэнергии за тот же период снизилось на 6,7% и составило 714 млрд кВт/ч [5].

Атомными электростанциями в 2009 г. было произведено 117 млрд кВт/ч электроэнергии, что на 6,7% меньше аналогичного показателя 2008 г., в частности, в сентябре АЭС произведено 12,8 млрд кВт/ч электроэнергии, что на 4,2% меньше аналогичного показателя прошлого года и на 3,1% ниже по сравнению с августом 2009 г. ТЭС за отчетный период выработали 460 млрд кВт/ч, что на 11,2% меньше, чем в 2008 г. Гидроэлектростанции в сентябре 2009 г. выработали 13,1 млрд кВт/ч, снизив производство электроэнергии по сравнению с сентябрем прошлого года на 2,9%, а по сравнению с августом текущего года — на 14,1%. По данным Минэкономразвития, производство электроэнергии в РФ в целом за 2009 г. сократится на 4,7% — до 991,6 млрд кВт/ч [5].

В соответствии с концепцией ЭС-2030 государство сохраняет энергетику в условиях бюджетного регулирования, при этом акцентируя особое внимание на атомной энергетике, что позволяет сглаживать финансовые проблемы предприятий отрасли, связанные с кризисом. Так, в соответствии с ФЦП «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 годы и на перспективу до 2015 года», утвержденной постановлением правительства от 06.10.06 № 605 в отрасль предполагается инвестирование 1 трлн 471,4 млрд руб. (в том числе на строительство и запуск второго энергоблока Ростовской АЭС), после чего она должна выйти на самоокупаемость.

Вместе с тем, несмотря на предполагаемые финансовые вложения, в ЭС-2030 отмечается, что одними из основных проблем, с которыми столкнулась российская электроэнергетика в XXI в., является высокий износ основных производственных фондов и отсутствие необходимых инвестиций для их масштабного и своевременного обновления. В этой связи весьма тревожным можно признать принятое в ЭС-2030 направление в сторону увеличения выработки электроэнергии на АЭС, в том числе за счет продления срока их эксплуатации и увеличения коэффициента использования установленной мощности.

Таким образом, кризисные процессы в экономике России, как следствие, динамичность объемов производства и потребления электроэнергии и высокий износ основных средств, наметившаяся тенденция перехода электроэнергетики к условиям конкурентного рынка и бизнеса, основанным на прибыли, а так же стратегическая необходимость увеличения доли на рынках высокотехнологичной продукции, основанной на повышении эффективности использования потенциала, заложенного в традиционных энерготехнологиях, позволяет сделать вывод о целесообразности и высокой экономической привлекательности диверсификации энергетического производства. Основываясь на том, что себестоимость электроэнергии, производимой предприятиями отрасли на собственные нужды, значительно ниже поставляемой на оптовый рынок и, тем более, промышленным предприятиям, целесообразно организовать на базе региональных электростанций крупномасштабное производство общественно-значимой востребованной и конкурентоспособной продукции, наибольший удельный вес в себестоимости которой будет приходиться на электроэнергию.

Особую актуальность данное предложение приобретает в контексте действующей системы ценообразования на оптовом рынке электроэнергии. Начиная с 2007 г., объемы электрической энергии (мощности), продаваемые на оптовом рынке по регулируемым ценам, планомерно уменьшаются в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации № 205 от 7 апреля 2007 г. «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросу определения объемов продажи электрической энергии по свободным (нерегулируемым) ценам». С 1 января 2011 г. произойдет полная либерализация рынка, все объемы электроэнергии будут поставляться потребителям по свободным (нерегулируемым) ценам. Исключение составят абоненты, приравненные к группе населения, — до 2014 г. в отношении физических лиц будет применяться регулируемый тариф. Несмотря на то, что тарифы поставщиков предполагается рассчитывать методом индексации тарифов предшествующего года, учитывающим уровень фактической, а не прогнозной инфляции, представляется возможным значительный рост цен на электроэнергию.

Примером использования «дешевой» электроэнергии в результате диверсификации служит интегрированный холдинг «РусАл», состоящий из 15 алюминиевых и 13 глиноземных заводов, расположенных в 19 странах мира на пяти континентах. Структуру управления холдинга в настоящее время представляют шесть дивизионов, один из которых энергетический, что и позволяет успешно нивелировать в структуре себестоимости высокие транспортные расходы на бокситы, доставляемые из Ямайки и Австралии, и получать высококонкурентную продукцию, востребованную на внутреннем и внешнем рынках.

В ряде научных работ последнего времени также находит отражение прагматичность подхода, предполагающего использование электроэнергии, вырабатываемой на угольных электростанциях в целях производства инновационной продукции. Однако наиболее перспективными в данном направлении представляются именно атомные электростанции. Во-первых, это отвечает концептуальным основам ЭС-2030.

Во-вторых, на фоне постоянного роста тарифов на электроэнергию атомная энергия является источником самой дешевой и стабильно поставляемой энергии. На первый взгляд данное положение носит амбивалентный характер. С одной стороны, в течение последних лет имело место значительное количество авторитетных исследований, как в России, так и за рубежом, которые доказывают эффективность ядерной энергетики. С другой

стороны, бесспорным является то, что существование ядерной индустрии невозможно без соответствующих ценовых и рыночных гарантий, субсидий государства. Данный феномен обусловлен разницей между относительно низкими эксплуатационными расходами атомных станций и весьма высокими капитальными вложениями на стадии их строительства. Таким образом, эксплуатация АЭС считается выгодной, когда на основе значительных финансовых вложений государства ее строительство завершено. В контексте данной работы рассматриваются перспективы диверсификации действующей региональной АЭС, что обуславливает низкую стоимость производимой на ней электроэнергии.

В-третьих, себестоимость атомной электроэнергии определяется в основном капитальными вложениями в строительство АЭС, а не топливными затратами, в отличие от нефти, газа и угля; топливная составляющая в общей стоимости электроэнергии, вырабатываемой АЭС, не более 25%, а для ТЭС, работающих на органическом топливе, находится на уровне 50–80 %. Данное обстоятельство приводит к повышенной устойчивости цены на атомную электроэнергию по отношению к колебаниям цены на топливо.

В-четвертых, потребление электроэнергии в течение суток происходит весьма неравномерно: пиковые нагрузки на энергосистему приходятся на утренние и вечерние часы. Чем выше колебания в нагрузке атомной электростанции, тем ниже эффективность деятельности, так как в силу технологических особенностей эксплуатации ядерных реакторов снизить объем производства в ночное время весьма проблематично. Использование электроэнергии, вырабатываемой в ночное время для целей диверсификации, позволит выпрямить нагрузку на энергосистему, повысить коэффициент использования мощности и эффективность производства.

В-пятых, диверсификация существующих АЭС, связанная с выпуском дополнительной инновационной товарной продукции, позволит увеличить создаваемую добавленную стоимость на единицу установленной мощности АЭС.

В-шестых, нельзя не учитывать экологический фактор, о чем говорилось выше. Учет данного фактора предоставляет возможность прогнозирования значительного роста рентабельности производства атомной электроэнергии с момента вступления в полную силу механизмов Киотского протокола, в соответствии с которым тепловым станциям придется оплачивать эмиссию двуокиси углерода.

Принимая во внимание тот факт, что в условиях современного экологического диссонанса значимость инновационной продукции будет возрастать не только пропорционально росту ее экономической эффективности, но и соответствию социально-экологическим императивам общества, в качестве перспективного направления диверсификации атомных электростанций нам представляется организация производства гипохлорита натрия, а на последующих стадиях в рамках водородной технологии таких продуктов, как водород, пероксид водорода и аммиачные удобрения.

Гипохлорит натрия и пероксид водорода как дезинфектанты имеют весьма широкий спектр использования в здравоохранении, пищевой промышленности, сельском хозяйстве, животноводстве, однако приоритетным направлением их применения представляется альтернатива хлору по надежности, качеству воздействия и ценовой категории при обеззараживании питьевой и сточных вод. Беспрецедентные последствия тотального применения хлорных технологий в федеральных масштабах привели к осознанию необходимости поэтапного перехода на использование гипохлорита натрия в качестве реагента при обеззараживании воды в системах централизованного водоснабжения населенных мест и пероксида водорода, в первую очередь как эффективного средства для разрушения остаточного хлора от предыдущих стадий водоподготовки, его производных, а так же в целях очистки и обеззараживания сточных вод, содержащих цианиды, сульфиды, тяжелые металлы и пр., при обработке отстоёв и застаревших отложений, для сокращения отрицательных последствий эвтрофикации [1].

Однако в силу перманентных кризисных явлений, свойственных жилищно-коммунальному хозяйству, данные реагенты малоприменимы. Лишь около 100 водоснабжающих предприятий России (в том числе водоканалы г. Москвы и г. Санкт-Петербурга) перешли на обеззараживание воды с использованием гипохлорита натрия, что обусловлено высокозатратностью производства данного вещества не только с точки зрения инвестиционных вложений, но и значительной энергоёмкостью производства (в частности, затраты электроэнергии на получение одного кг -эквивалента хлора составляют от 2 до 7 кВт) [4]. В контексте сказанного несомненный практический интерес приобретает организация централизованного регионально-ориентированного производства гипохлорита натрия и пероксида водорода, которое будет являться основным элементом в общей системе подготовки питьевой воды и очистки сточных вод на соответствующих предприятиях средних и малых городов, сельских муниципальных образований субъектов Российской Федерации, имеющих низкий инвестиционный потенциал.

О возможностях и эффективности внедрения подобных технологий на атомных станциях весьма наглядно свидетельствует опыт АЭС, построенных при участии России на Ближнем Востоке и в Южной Азии. С целью выполнения технологических и экологических требований, выдвигаемых к качеству воды, используемой на охлаждение атомного реактора, на АЭС «Бушер» в Иране и «Куданкулам» в Индии организовано производство гипохлорита натрия и пероксида водорода. Производительность по активному хлору в первом случае составляет 458 кг/ч, при этом выделяется 13,3 кг/ч водорода, во втором — соответственно 1500 кг/ч и 43,5 кг/ч; годовая выработка пероксида водорода на указанных объектах не менее 1980 и 6480 т соответственно.

Последующим этапом диверсификации АЭС, вытекающим из технологических особенностей первого, является организация производства кислорода и азота, так как значительное количество данных веществ образуется в качестве отходов при электролизе хлорида натрия и электролитическом разложении воды. Для увеличения объемов производства может быть использована типовая установка по разделению воздуха. Азот и водород с рассматриваемых позиций служат достаточно дешевым сырьем для получения аммиака по типовой схеме с последующим использованием его для производства сульфата аммония и другого концентрированного азотного удобрения — аммиачной селитры (через стадию получения азотной кислоты).

Рассмотрим более предметно основные организационные и социально-эколого-экономические аспекты предлагаемой диверсификации на примере атомного энергопроизводящего предприятия Ростовской области — Волгодонской АЭС. На территории региона в настоящее время действует более 250 водоснабжающих организаций, имеющих различный организационно-правовой статус. Если все города и поселки городского типа имеют централизованные водопроводы, то сельские населенные пункты данного субъекта Федерации обеспечены ими только на 58%. Годовая подача воды в сеть водопроводами Ростовской области составила в 2007 г. 495276 тыс. м³, при этом пропуск через очистные сооружения водопровода составил 362515 тыс.м³ (73%). В городах через очистные сооружения водопровода было пропущено 80%, в сельской местности — только 16% воды. Установленная производственная мощность очистных сооружений системы водоснабжения в 2007 г. в целом по региону соста-

вила 1683,9 тыс. м³/сут., из них 1592,7 тыс. м³/сут. (94,6%) в городах и только 91,2 тыс. м³/сут. (5,4%) в сельской местности. Самыми неблагополучными по вышеозначенным показателям являются Азовский, Волгодонской, Зимовниковский, Октябрьский, Тагинский и другие муниципальные районы. [2].

Для обеззараживания воды на территории Ростовской области до 2008 г. использовался исключительно жидкий хлор. В сентябре 2008 г. была запущена электролизная установка очистных сооружений Центрального водопровода в г. Ростове-на-Дону, разработанная учеными и специалистами г. Новочеркасска. Электролизная рассчитана на производство 750 кг — эквивалента хлора в сутки, что полностью покрывает потребности очистных сооружений в реагенте указанной городской агломерации. Строительство подобных установок на предприятиях муниципальных образований региона в настоящее время не планируется вследствие отсутствия соответствующих статей в региональных и местных бюджетах и инвестиционных ресурсов на местах, что можно рассматривать как одну из прямых предпосылок к возникновению социальной напряженности и нестабильности в указанном субъекте Федерации. По предварительным расчетам потребность в гипохлорите натрия для обеспечения бесперебойной работы водоканалов Ростовской области в настоящее время составляет не менее 1300 кг эквивалентного хлора в сутки, капитальные вложения в производство гипохлорита натрия — 76, 95 млн руб., срок строительства объекта — 1 год 8 месяцев.

Значительному увеличению эколого-экономической эффективности капитальных вложений в диверсификацию АЭС по сравнению с аналогичным производством на очистных сооружениях Центрального водопровода г. Ростова-на-Дону будет способствовать мембранный способ производства электрохимического гипохлорита натрия. Использование мембранного способа позволит: верифицировать качество получаемого гипохлорита натрия не только ГОСТ 1086-76 (марка «А»), но и европейским нормативам DIN 901 (тип 1); добиться высокой концентрации (17–18%) готового вещества, что многократно сократит объемы складов реагента, при этом удельные расходы соли и электроэнергии сократятся практически в 2 раза в сравнении с альтернативными методами; значительно снизить прессинг на окружающую природную среду за счет локализации вредных веществ в границах их производства; объем полученного в рамках предлагаемой технологии водорода будет на порядок выше.

Следует подчеркнуть, что для устойчивого функционирования диверсифицируемой Волгодонской АЭС, представляющей с данных позиций энергохимический комплекс, не потребуется находящийся за пределами региона материальных и энергетических ресурсов. Исходным сырьем для получения продуктов диверсификации являются питьевая вода, воздух, электричество; исключение составляет поваренная соль (ГОСТ Р 51574-2000), которую нельзя назвать дефицитным или дорогим видом сырья. Для транспортировки исходной соли, готовых и сопутствующих продуктов представляется целесообразным использование автотранспорта, так как дальность перемещения в пределах региона не превышает 300 км, при этом объем доставки гипохлорита натрия и пероксида водорода не должен превышать суточное потребление каждой из водоочистных станций.

Проект диверсификации, в том числе и Волгодонской АЭС, можно оценить положительно, если выполняются определенные экономические и экологические требования. К экономическим условиям следует отнести, прежде всего, инвестиционную привлекательность проекта: гарантированность постоянного спроса (как на рынке, так и для удовлетворения собственных нужд) на новые непрофильные виды продукции; доступность (по цене, качеству и количеству) сырьевых материалов и энергии; наличие условий для осуществления диверсификации непосредственно на предприятии (квалифицированные кадры, необходимая территория, оборудование, транспорт, подъездные пути и т.д.). Соблюдение экономической компоненты в нашем случае имеет место. Дополнительно отметим весьма существенную специфическую составляющую повышения экономической эффективности АЭС в результате диверсификации за счет использовать избыточной энергии, вырабатываемой в ночное время.

В качестве основного экологического условия выступает то, что результатом диверсификации будет меньший уровень экологической опасности. Соблюдение данного условия становится очевидным, если учесть, что атомная станция будет использовать продукцию диверсификации для целей обеззараживания воды в пруду-охладителе. И последним в списке аргументов, но весьма существенным по значимости, можно признать социальную составляющую планируемой диверсификации — создание дополнительных рабочих мест, что весьма важно для развития экономического потенциала депрессивных территорий, снижение заболеваемости и смертности наиболее социально-незащищенных слоев населения в результате потребления более качественной питьевой воды, создание позитивного имиджа АЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Комарова Н.В. О проблемах использования и охраны водных объектов, являющихся источниками питьевого водоснабжения [Текст] / Доклад председателя Комитета по природным ресурсам, природопользованию и экологии Госдумы России 19 мая 2009 г. (www.priroda.ru).
2. Коммунальное хозяйство Ростовской области [Текст]: Стат.сб./ Ростовстат. Ростов-на-Дону, 2008.
3. Концепция Энергетической стратегии России на период до 2030 г. (проект) // Прил. к научн., обществ.-дел. журналу «Энергетическая политика». М.: ГУ ИЭС, 2007.
4. Храменков С.В. Повышение экологической и промышленной безопасности системы водоснабжения Москвы при использовании гипохлорита натрия /С.В. Храменков, Ю.Д. Браславский, Г.Б. Перельштейн // Водоснабжение и санитарная техника. 2009. № 8.
5. Федеральная служба государственной статистики. Информация о социально-экономическом положении России (краткий доклад) за январь-октябрь 2009 года (www.gks.ru).

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ЗАДАЧАХ ОЦЕНКИ ДИНАМИКИ ВАЛЮТНЫХ РЫНКОВ

В.А. СЫЧЕВ,

кандидат технических наук, доцент,
кафедра «Международные экономические отношения»,
Северо-Кавказская академия государственной службы,
Ростовский институт мировой экономики,
e-mail: sitchev@mail.ru

Представлен анализ многоуровневого комплекса экономико-математического моделирования для решения задач оценки и прогнозирования валютных рисков при осуществлении ВЭД на ряде хозяйствующих субъектов, а также варианты его практического применения.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность; финансовые рынки; валютные риски.

Коды классификатора JEL: E42, E44.

В настоящее время обеспечение экономического роста в Российской Федерации тесным образом связано с развитием внешнеэкономической деятельности (ВЭД) хозяйствующих субъектов, которая в значительной мере зависит от качества управления ею. Очевидно, что эффективная организация ВЭД должна базироваться как на учете особенностей развития международной торговли, процессов развития национальных экономик, международного движения капитала и финансовых рынков, определяющих внешнюю среду осуществления ВЭД, так и на совершенствовании управления ВЭД на микроуровне (см. рис. 1), где особое место занимают вопросы управления потоками денежных поступлений и платежей по всем торговым и инвестиционным операциям предприятия, отражаемых в бюджете ВЭД. При этом позитивная динамика указанных денежных потоков в существенной степени зависит не только от баланса объемов экспорта и импорта предприятия, но еще и от колебаний валютных курсов, поскольку каждая из составляющих бюджета ВЭД связана с переводом валютных поступлений или выплат в национальную валюту. Это обуславливает важность задач оценки и прогнозирования валютных рисков, возникающих вследствие негативного или позитивного влияния макроэкономической динамики на международных валютных рынках на денежные потоки предприятия в прогнозном периоде.

Задача прогнозирования валютных рисков тесным образом связана с получением прогнозных оценок валютных курсов в бюджетном периоде и влияющих на них процессов развития национальных экономик, международного движения капитала и финансовых рынков (см. рис. 2). Данные процессы имеют достаточно сложную структуру с большим количеством контуров обратных связей, определяющих плохо предсказуемую традиционными методами траекторию их развития [2]. При этом воздействие одних макроэкономических процессов на другие не носит постоянного характера, что не позволяет рассматривать их как стационарную среду, к которой применимы известные подходы экономико-математического моделирования. Кроме того, задачи прогнозирования процессов макроэкономической динамики и валютных курсов представляют собой типичный пример проблем принятия решений в слабоструктурированных средах, когда отсутствуют надежные модели получения численных прогнозных оценок, неточно известен характер влияния возмущений на развитие рыночных ситуаций, в системе присутствуют субъективные факторы, связанные с влиянием поведения участников рынка на его динамику и необходимостью получения качественных оценок развития макроситуаций и т.п.



Рис. 1. Иерархическая структура процессов валютной политики и управления рисками во внешнеэкономической деятельности хозяйствующего субъекта

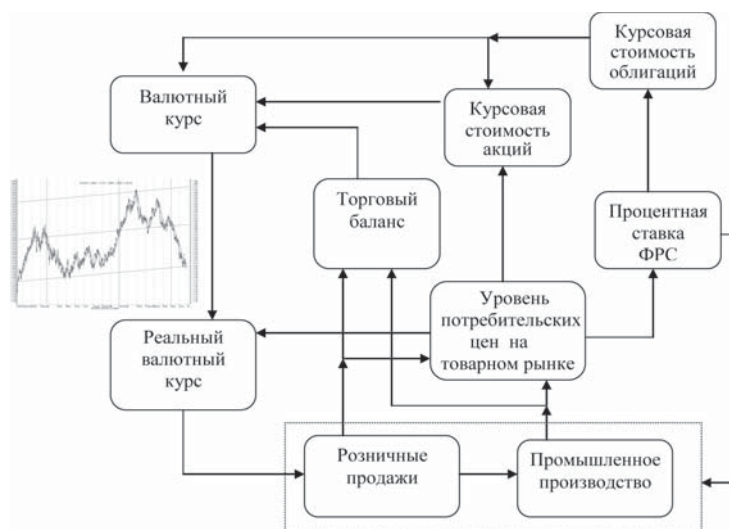


Рис. 2. Идеализованная схема взаимодействия валютного рынка, рынка облигаций, акций и товаров

Проведенный анализ известных разработок в области прогнозирования экономических процессов на макроуровне показал, что ключевая роль в их реализации принадлежит фундаментальному анализу макроэкономической динамики [2], методология которого в настоящее время практически не разработана. Большинство исследователей при решении задач моделирования динамики фундаментальных макроэкономических индикаторов, характеризующих внешнюю среду реализации ВЭД и используемых при выработке решений по оценке и управлению валютными рисками, ограничиваются построением линейных эконометрических макроэкономических моделей, в основе которых лежат гипотезы «эффективного рынка» и «рациональных ожиданий» [1]. Однако имеющиеся несовершенства в данных гипотезах часто являются причиной получения ошибочных результатов. Кроме того, эти модели не обеспечивают учета имеющих место изменений в структуре влияний фундаментальных индикаторов, а также не включают в себя формализмов субъективности, отражающих неопределенность участников рынка в отношении динамики развития анализируемых макроситуаций и т.п. Это обуславливает целесообразность разработки применительно к задачам среднесрочного прогнозирования валютных курсов и процессов макроэкономической динамики, иных подходов, в частности, использующих адаптивные модели. При этом в наибольшей степени для прогнозирования указанных процессов подходят математические модели, относящиеся к классу адаптивно-рациональных моделей прогнозирования [4], где реализуется подход совместного использования адаптивных принципов и других методов прогнозирования.

При этом данные модели также требуют своего развития в направлении создания многоуровневой системы экономико-математического моделирования, обеспечивающей совмещение функциональных возможностей адаптивного статистического прогнозирования валютных курсов и процессов макроэкономической динамики в краткосрочном периоде на нижнем уровне и имитационного моделирования и структурного анализа на втором с соответствующей корректировкой структуры моделей адаптивного статистического прогнозирования, что приводит к усилению прогностических возможностей данной системы, функциональная схема которой представлена на рис. 3. Центральным звеном данной схемы является комплекс имитационного моделирования, организация которого строится по способу изменения модельного времени, используемого в системах моделирования с постоянным шагом, когда на каждом шаге моделирования определяются прогнозные оценки состояний для всех объектов моделирования, в качестве которых выступают тренды фундаментальных индикаторов $FI(x_i)$, $x_i \in X$, составляющих систему когнитивных связей $H = (X, U)$, где X — множество рассматриваемых фундаментальных индикаторов, U — множество ориентированных дуг, характеризующих отношения влияния $FI(x_i)$ в X .

Отличительной особенностью разработанного комплекса экономико-математического моделирования также является то, что он позволяет использовать различные модели прогнозирования трендов фундаментальных индикаторов на разных участках их развития. В частности, в случае, когда анализируемый участок тренда $FI(x_i)$ не находится в состоянии перехода из режима «боковых» колебаний в фазу развития нового тренда, получение его прогнозной оценки осуществляется по следующей схеме: реализуются процедуры определения множества прогнозных оценок $\tilde{x}_{il}^*$, $l = \beta, \dots, w$ тренда $FI(x_i)$ в краткосрочном периоде при локальном рассмотрении воздействия на $FI(x_i)$ влияющих индикаторов $FI(x_j)$, $l = \beta, \dots, w$. В основе данных процедур при количественной форме задания трендов фундаментальных индикаторов в отношениях следования могут быть использованы модели авторегрессии — скользящего среднего (APCC — модели) вида

$$x_i(t) = - \sum_{k=1}^m a_k(t) \cdot x_i(t-k) + \sum_{k=1}^p b_k(t) \cdot u(t-k) + c \cdot \xi(t),$$

где $x_i(t)$ — временная последовательность данных моделируемого процесса. Причем в каждый момент t известны m предшествующих значений данной последовательности, образующие вектор $\bar{x}_t^{t-m+1:t}$; ξ_t — ошибка модели,

рассматриваемая как случайный процесс с нулевым математическим ожиданием и дисперсией σ_{ξ}^2 («белый шум»); $\{u(t-1), \dots, u(t-m)\}$ — временная последовательность данных внешнего влияющего сигнала u ; $\bar{a}(t) = \{a_1(t), \dots, a_m(t)\}$, $\bar{b}(t) = \{b_1(t), \dots, b_p(t)\}$, c — неизвестные априори параметры модели временного ряда $x_i(t)$, которые рекуррентно рассчитываются совместно с $x_i(t)$ по известным значениям $\{x_i(t-1), \dots, x_i(t-m)\}$, $\{u(t-1), \dots, u(t-p)\}$ с применением соответствующего адаптивного алгоритма [5].

К достоинствам данных моделей относится их адаптивный характер и рекурсивная схема вычислений параметров модели. Кроме того, структура APCC — модели позволяет легко организовать учет изменения влияний в системе связей фундаментальных индикаторов, отражающих имеющую место динамику взаимодействий в системе отношений рассматриваемых макроэкономических процессов. К новым элементам, внесенным в решение задачи прогнозирования валютных курсов и процессов макроэкономической динамики с целью усиления

прогностических возможностей *APCC*-моделей, следует отнести дополнение данных моделей формализмами, позволяющими определить превалирующее прогнозное значение тренда того или иного индикатора $FI(x_i)$ из множества его локальных прогнозных значений $\tilde{x}_i^*$, $l = \beta, \dots, w$. Для этого множество прогнозных оценок $\tilde{x}_i^*$, $l = \beta, \dots, w$ тренда фундаментального индикатора $FI(x_i)$, предлагается представить в виде вектора-строки $R_i = [r_i(l)]$, $r_i(l) = \tilde{x}_i^*$, $l \in L$, что позволяет преобразовать ее в матрицу $R_i = [r_i(s, l)]$, $s \in S$ ($S = 3$), $l \in L$ посредством добавления верхней и нижней строк, значения элементов которых соответственно равны минимальному и максимальному фактическим значениям тренда $FI(x_i)$ в заданном интервале времени. Тогда элементы матрицы R_i показывают возможное множество альтернатив в изменении текущего значения тренда индикатора $FI(x_i)$ вследствие влияния на него $FI(x_i)$, $l = \beta, \dots, w$. Превалирующее прогнозное значение индикатора $FI(x_i)$ формируется с учетом субъективного отношения участников рынка к развитию рассматриваемой макроситуации посредством применения к множеству $\tilde{x}_i^*$, $l = \beta, \dots, w$ критериев выбора (см. табл. 1), используемых в теории принятия решений и соответствующих текущему отношению *SOSUR* участников рынка к развитию анализируемой макроситуации [2].

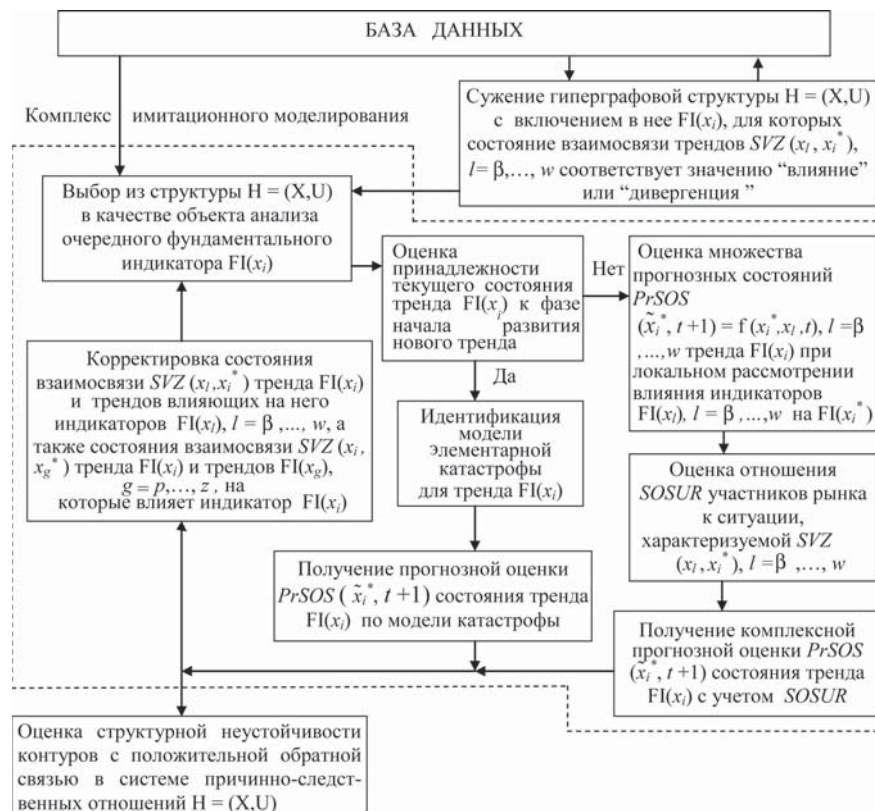


Рис. 3. Функциональная схема получения прогнозных оценок трендов фундаментальных индикаторов в системе когнитивных связей $H = (X, U)$

Таблица 1.

Отношение участников рынка к развитию анализируемой макроситуации

Оптимист		Реалист (2)	Пессимист	
крайний (1)	разумный (4)		разумный (5)	крайний (3)
1) Критерий крайнего оптимизма (максимаксный критерий)				
$x_i^* = \{r^*(s, l) \mid \max_{s \in S} \max_{l \in L} r(s, l)\}$				
2) Критерий Лапласа – Бернулли (критерий недостаточного основания)				
$x_i^* = (1/L) \sum_{l \in L} ((1/n) \times \sum_{s \in S} r(s, l))$				
3) Критерий Сэвиджа (минимаксный критерий)				
$x_i^* = \{r^*(s, l) \mid \min_{s \in S} \max_{l \in L} (r_{\max} - r(s, l))\} = \{r^*(s, l) \mid \min_{s \in S} \min_{l \in L} r(s, l)\}, \text{ где } r_{\max} = \max_{s \in S} \max_{l \in L} r(s, l)$				
4) Критерий оптимистичных субъективно средних ожиданий				
$x_i^* = \max_{l \in L} (\sum_{s \in S} (P(s) \times r(s, l))), \quad l \in L, s \in S, \quad \text{где } P(s) = \sum_{l \in L} r(s, l) / \sum_{s \in S} \sum_{l \in L} r(s, l)$				
5) Критерий пессимистичных субъективно средних ожиданий				
$x_i^* = \min_{l \in L} (\sum_{s \in S} (P(l) \cdot r(s, l))), \quad \text{где } P(l) = \sum_{s \in S} r(s, l) / \sum_{s \in S} \sum_{l \in L} r(s, l)$				

Иначе в данном комплексе осуществляется дополнение процедур статистического моделирования трендов фундаментальных индикаторов $FI(x_i)$, $x_i \in X$ имитационным моделированием процесса анализа и принятия решений участниками рынка, в рамках которого с использованием логических решающих правил [2] проводится оценка текущего состояния анализируемого тренда $FI(x_i)$, а также отношений участников рынка к развитию соответствующего сегмента взаимодействия макроэкономических процессов и осуществляется необходимая корректировка в модели расчета прогнозных значений трендов $FI(x_i)$, $x_i \in X$.

В случае, если анализируемый участок тренда $FI(x_i)$ имеет достаточные признаки возможного перехода из режима «боковых» колебаний в фазу развития нового тренда с последующим значимым изменением его траектории [3], то задается соответствующая текущей ситуации модель из набора типовых «элементарных катастроф», рассмотренных в [3], осуществляется идентификация параметров полинома, задающего траекторию развития катастрофы, а также расчет по ее модели прогнозного значения тренда $FI(x_i)$.

По завершению указанных корректировок системным диспетчером осуществляется выбор в соответствии со структурой $H = (X, U)$ очередного фундаментального индикатора для получения прогнозной оценки его тренда и вышеописанная последовательность процедур моделирования повторяется. После анализа состояний и получения прогнозных оценок трендов для всех фундаментальных индикаторов из $H = (X, U)$ системный диспетчер увеличивает модельное время на один шаг в пределах заданного временного интервала моделирования, и весь вышеописанный процедурный цикл повторяется.

Практическое применение многоуровневого комплекса экономико-математического моделирования для решения задач оценки и прогнозирования валютных рисков при осуществлении ВЭД на ряде хозяйствующих субъектов позволило получить прогноз на 2009–2010 года развития экономик США и Еврозоны в условиях финансово-экономического кризиса, а также прогноз валютного курса $E_{EUR/USD}$. Данный прогноз показывает, что признаки стабилизации экономических процессов и выхода США из экономического кризиса появятся не ранее второй половины 2010 г., когда следует ожидать начало роста промышленных заказов и объемов в строительстве, фактически являющихся ключевыми индикаторами в настоящее время.

Также на основе данных прогнозов рассчитан размер рискового капитала и определены схемы хеджирования возникающих валютных рисков для бюджетов данных хозяйствующих субъектов с применением как форвардных контрактов на покупку евро в сочетании депозитными операциями по евро, так и опционных стратегий на валютной паре EUR/RUR .

ЛИТЕРАТУРА

1. Кисилева В.В. Комплексный прогноз экономики США : Методология и моделирование. М.: Наука, 1983.
2. Сычев В.А. «Качественные методы фундаментального анализа макроэкономических процессов на международном валютном рынке «FOREX». Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005.
3. Сычев В.А., Солодков Г.П. Структурный анализ макроэкономических процессов в задачах оценки динамики валютных рынков / Экономический вестник Ростовского Государственного Университета. 2007. № 1, Ч. 2.
4. Тинякова В.И. Модели адаптивно-рационального прогнозирования экономических процессов. Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2008.
5. Уидроу Б., Стирнз С. Адаптивная обработка сигналов: Пер. с англ. М.: Радио и связь, 1989.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛЕМЕННЫХ ЛОШАДЕЙ В РОССИИ

А.Х. АЙБАЗОВ,

аспирант,

Южный федеральный университет, Карачаево-Черкесский филиал,
e-mail: uzdmur@mail.ru

В данной статье представлены особенности и перспективы развития рынка племенных лошадей в России, проведен сравнительный анализ структуры рынка племенных лошадей в России и Германии за 2000–2007 гг. Выявлены факторы снижения уровня цен на реализационных лошадей в России и сформулированы основные правила организации аукционной формы реализации лошадей, способствующей получению максимальной прибыли.

Ключевые слова: конное дело; досугово-оздоровительные центры; аукцион; эффективность спортивного коневодства.

Коды классификатора JEL: L83, Q12.

В 2000–2007 годах в России наблюдается положительная динамика в развитии конного дела, связанная с ростом интереса к конному спорту и популярностью досугово-оздоровительных центров, которые используют лошадей в процессе лечения. Но коневодство, и особенно его важнейшая часть конезаводство, часто является делом высокочрезвычайно затратным, не приносящим быстрой экономической отдачи и потому является особенно зависимым от капризов спроса.

Существуют значительные различия между скаковыми и беговыми лошадьми, касающиеся их реализационных цен. Так, например, цены на скаковых лошадей выше, чем на беговых. «Ценовые рекорды» принадлежат именно скаковым лошадям. Скачки часто относят к элитным занятиям, более престижным, чем бега. Спортивные бега, в отличие от скачек, которые имеют сезонный характер, можно проводить круглый год. Содержание и тренинг беговой лошади требует значительно меньших капитальных вложений чем содержание скаковой лошади, что делает их более доступными для широких слоев населения. Владелец беговой лошади может сам выступать на ней, тогда как в скаковом спорте существует ряд ограничений, например, по весу. Для успешного функционирования бега должны быть либо прибыльными сами по себе, либо иметь богатых спонсоров. В зарубежных странах ипподромы содержат либо состоятельные частники, либо они принадлежат ассоциациям владельцев лошадей. В России большинство ипподромов остаются в государственной собственности, лишь некоторые коневодческие ассоциации и другие подобные структуры стараются постепенно включать в себя и ипподромы. Появляются и отдельные беговые и скаковые дорожки в частных хозяйствах, но, к сожалению, выполнять масштабные задачи традиционных ипподромов они не в силах.

Многие коневодческие предприятия переживают нелегкие времена, и с экономической точки зрения положение дел в отрасли в целом едва ли можно признать удовлетворительным. Располагая огромным потенциалом роста и развития, российское коневодство остается низкорентабельным. Очень важно, чтобы действующие хозяйства в полной мере реализовали свою эффективность и тем доказали целесообразность существования конного бизнеса.

Анализ российского и немецкого рынка племенных лошадей 2000–2007 гг. выявил значительные различия в объемах реализации по породным направлениям, а также по уровню средне реализационных цен.

Из таблицы 1 видно, что в России наиболее экономически целесообразно разведение и реализация лошадей рысистых и чистокровных пород, основная доля реализованных лошадей приходится на рысистую породу и составляет 49%, что в сумме дает 18,4 млн руб. дохода. Средняя цена одной реализованной лошади на российском рынке за анализируемый период составила 23,5 тыс. руб. Основная доля реализации на немецком рынке приходится на лошадей полукровных пород, это обусловлено широким использованием полукровок в спорте и семейном досуге. Средняя цена одной головы в Германии в 7,8 раз больше, чем в России и составляет 175 тыс.руб.

Таблица 1

Структура рынка племенных лошадей в России и Германии за 2000–2007 гг.

Породы	Российский рынок			
	Реализ. Лошад. голов	Доля реализ. Лошадей %	Средняя цена тыс.руб.	Сумма млн.руб
Чистокровные	233	11	75	17,5
Полукровные	420	20	21	9,1
Рысистые	1040	49	18	18,4
Тяжеловозные	420	20	10	4,2
Всего	2100	100	23.5	49,2
Немецкий рынок				
Чистокровные	375	23	142	53,3
Полукровные	1480	72	185	274
Рысистые	50	3	114	5,4
Тяжеловозные	45	2	86	4
Всего	1930	100	175	336,7

В таблице 1 и далее использованы данные ВНИИК а также журнала Pferdemarkt за 2000–2007 гг.

© А.Х. Айбазов, 2009

Существенная стоимостная разница реализуемых племенных лошадей в Германии и России объясняется высоким уровнем спортивной подготовки и развитием рыночной инфраструктуры немецких лошадей. В Германии достаточно успешно развита система предпродажной подготовки, которая ведется высококвалифицированными специалистами в технически хорошо оснащенных тренировочных пунктах.

По данным табл. 2 можно проанализировать структуру импортируемых и экспортируемых лошадей из России за 2005–2007 гг. В целом экспорт лошадей из России превышает импорт за 2005 г. на 113 голов, и соответственно за 2007г. на 97 голов.

Таблица 2

Импорт и экспорт лошадей из России в 2005–2007 гг.

Породы	Импорт		Экспорт	
	2005 г.	2007 г.	2005 г.	2007 г.
Чистокровная верховая	180	185	150	149
Арабская	2	2	60	60
Ахалтекинская	–	–	45	43
Трактененская	5	4	45	40
Ганноверская	16	18	14	13
Американская рысистая	8	10	–	–
Орловская рысистая	2	3	8	10
Буденовская	–	–	16	14
Карачаевская	8	8	8	9
Тяжеловозные	–	–	14	12
Немецкие	53	55	5	5
Бельгийская	–	–	–	–
Ирландская	–	–	–	–
Голландская	–	4	–	–
Прочие	–	2	14	11
Всего	266	273	379	366

Таблица 2 свидетельствует, о том что российским коннозаводчикам удалось вывести на мировой рынок лошадей Ахалтекинской, Трактененской и Арабской пород, где они пользуются неизменным спросом и имеют большие успехи в состязаниях. Возрос и уровень импорта верховой породы лошадей из США, Великобритании, Германии и из других стран Европы, что влечет серьезный отток денег. Это обусловлено увеличением спроса на турнирных, спортивных и скаковых лошадей и тем, что Российские коннозаводчики не в состоянии обеспечить рынок высококлассными спортивными лошадьми в полном объеме. Тем не менее, это следует расценивать как положительный фактор, способствующий подъему престижности коневодства внутри страны.

Как любой товар, лошадь можно охарактеризовать по целому ряду параметров. Во-первых, лошадь является продуктом длительного цикла производства. В большинстве случаев первые продажи лошадей происходят по достижении ими 1 года и более. Во-вторых, лошадь является товаром, требующим постоянных затрат, как предпродажных, так и послепродажных. В-третьих, лошадь при большинстве видов ее современного использования не является предметом первой или каждодневной необходимости, не относится к категории товаров массового спроса. Себестоимость лошади формируется под влиянием постоянных затрат, т. е. таких, которые не зависят от количества содержащихся лошадей и переменных, которые непосредственно зависят от количества лошадей. [3,7]

На сегодняшний день в России есть опыт проведения самых разнообразных аукционов, в том числе международных. Однако наибольший интерес сегодня представляют заводские аукционы. У продавца появляется возможность существенного сокращения предпродажных расходов. У покупателя помимо перечисленных преимуществ появляется возможность обмена опытом с другими специалистами, сравнения мнений и оценок. При этом очень важно свести к минимуму риск того, что большая часть представленных лошадей останутся не проданными. Российская практика показала, что для снижения этого риска необходимо соблюдение ряда несложных правил:

- ❖ стартовая цена должна быть несколько ниже обычно запрашиваемых за лошадей того же качества. Это позволит привлечь к торгам «сомневающимся» в своих финансовых возможностях покупателей, которые затем при необходимости смогут «выйти из игры».
- ❖ продажи вне аукциона должны быть уже по ценам существенно выше аукционных и учитывать затраты на рекламу. Затраты на каждую лошадь, проданную с аукциона, значительно ниже, чем на поиск покупателя отдельно для каждой лошади. Поэтому при продажах вне аукциона полная себестоимость проданной лошади выше, что и надо учитывать в продажной цене.
- ❖ взнос за участие в аукционе должен быть минимальным или совсем отсутствовать. Это позволит привлечь максимальное число участников.

Завод должен предоставлять послепродажное обслуживание.

Необходимо подготовить список потенциальных покупателей заранее и донести информацию до каждого из них.

Организаторы аукциона должны детально проверить «истории» продаваемых лошадей, и обеспечить за минимально короткие сроки оформление всех необходимых документов.

Соблюдение вышеуказанных правил является необходимым условием успешной организации и проведения аукционов. Об эффективности аукционной формы реализации лошадей свидетельствует опыт зарубежных стран: Фасиг-Типтонский и Кентукский аукционы в США, Довильский во Франции.

Таблица 3

Результаты реализации спортивных лошадей на аукционе в Довилле 2005 г.

Показатели	Беговые лошади	Скаковые лошади
Выставлено на продажу, гол.	73	444
Продано, гол.	42	325
Продано %	58	73
Итог продаж, евро	272500	22865000
Средняя цена за голову, евро	6488	70353

В таблице 3 использованы данные французского рысистого агенства за 2005 год.

В курортном городе Довилле, знаменитом морскими грязевыми лечебными ваннами, проводятся международные фестивали музыки и кино, традиционный чемпионат по конному поло, скачки. Наличие первоклассных гостиниц, казино и ипподрома Лотуг способствует проведению аукциона на высоком уровне. Все вышеперечисленные обстоятельства — продуманный маркетинговый ход, чтобы завести и разогреть публику перед аукционом и способствовать вовлечению в ряды покупателей все новых и новых состоятельных людей. Здесь же в 2005 г. за рекордную сумму — 2 млн евро, был приобретен жеребенок арабским шейхом Мактумом аль Мактумом (табл. 3).

Вопреки многим проблемам в России также наблюдается положительная тенденция развития рыночной инфраструктуры. 17 мая в С.-Петербурге прошла международная выставка «Коневодство. Конный спорт», а 17–18 мая 2005 г. в Московском конном заводе № 1 проведен международный аукцион по продаже лошадей разных пород. Оба эти мероприятия со всей очевидностью показали, что российский бизнес привлекает к себе внимание зарубежных, прежде всего европейских, партнеров. С.-Петербургскую выставку в ЛЕНЭКСПО в 2006 г. назвали седьмым салоном лошадей и пони, товаров по их содержанию, амуниции и экипировке. Программа была на редкость насыщенной: помимо торжественного открытия, значились конкурс ковалей, выводки лошадей-участников выставки, показательный урок для детей на пони. На проведенном 14 и 15 мая международном шоу «Открытое первенство С.-Петербурга по шоу арабских лошадей» было заметно, насколько возросло мастерство наших выводитчиков.

Так называемые «русские арабы» — один из торговых брендов России, были реализованы по весьма выгодным ценам. В 1981 г. жеребец Песняр был продан за 1 млн долл., Менес был сдан в аренду в США за 2 млн 400 тыс. долл., жеребца Пеленга продали туда же за 2 млн 350 тыс. долл. Многие арабские лошади российской селекции и их потомки в разные годы становились чемпионами зарубежных выставок шоу. Самым дорогим лотом, проданным за 2 005 000 долл. стал жеребец Хлад, рожденный в 2000 г. на конеферме в Великом Новгороде от тракено-ганноверского Ходара и Дешпи. К продаже на аукционе предлагали лошадей русской рысистой, орловской, тракенинской, украинской верховой, ганноверской, чистокровной арабской, терской, чистокровной ахалтекинской, русской верховой, буденовской и других пород племенных и спортивных лошадей разного уровня подготовки, а также прогулочные и лошади хобби-класса. [3,27]

Осенью 2005 года в Московском конном заводе был проведен аукцион чистокровных лошадей, где были представлены годовики и полуторники известного колорита. Осенний аукцион был более специализированным по составу продаваемых лошадей. На продажу заявляли лошадей орловской, русской и американской рысистых пород разных возрастов. Продажные цены колебались от 2 до 15 тыс. долларов. В противоположность многим зарубежным аукционам Московский аукцион был более демократичным и доступным самым широким слоям покупателей как по разнообразию представленных лошадей, так и по ценам. Стартовые цены были ниже обычного запрашиваемых за лошадей такого класса, что позволило некоторым участникам аукциона приобрести не по одному, а сразу по несколько лотов. Покупателям, желающим приобрести тех же лошадей, но в силу каких-либо причин не принявшим участие в аукционе, придется выложить за них суммы большие, чем предлагаемые на торгах. Аукционный сбор составил всего 2 тыс. рублей, так что принять участие в аукционе смогли бы многие рядовые любители лошадей, а не только профессионалы этого бизнеса. К сожалению, в нашей стране конский аукцион все еще воспринимаем как занятие, которое могут себе позволить только состоятельные люди или только крупные специалисты конного дела. Прошедший аукцион показал, что участником этого элитного события может стать практически каждый желающий приобрести лошадь. При этом покупка лошади на Московском аукционе имеет целый ряд преимуществ по сравнению с обычной, важнейшими из которых являются возможность выбора из большого числа лошадей примерно одинакового качества, уровня подготовки и стоимости, подбора лошади требуемого уровня подготовки, предварительного осмотра и ознакомления с несколькими лошадьми, отвечающими запросам покупателя одновременно и в одном месте, и, разумеется, очень привлекательные цены.

Покупали в основном специалисты хозяйств, поэтому большим спросом пользовались лошади, от которых можно ожидать продолжения беговой или племенной карьеры. Поэтому аукцион проходил динамично, энергичный тон был задан уже покупкой самого первого лота. Меньшее внимание при позиционировании аукциона было уделено покупателям, желавшим приобрести лошадей хобби-класса.

Популяризация аукционной формы реализации лошадей является необходимым условием развития рынка лошадей России, а также дает возможность выхода отечественным представителям конного бизнеса на зарубежные рынки. Однако не всегда продукция российских коневодов способна конкурировать с зарубежными коллегами, что, главным образом, объясняется острой нехваткой тренировочных пунктов и квалифицированных кадров по подготовке спортивных лошадей.

Рост популярности семейного отдыха в конноспортивных клубах и развитие призового коневодства способствует повышению спроса на рынке спортивных лошадей, которое превышает предложение. Данное обстоятельство обусловлено тем, что Российские коневодческие хозяйства не в состоянии вывести высококлассных спортивных лошадей в должном объеме, это связано с нехваткой технической базы и квалифицированных специалистов.

С ростом экономического благосостояния общества важнейшую роль в повышении эффективности спортивного коннозаводства, будут играть средства, выплачиваемые ипподромами коневладельцам в качестве при-

зовых. Например, в США в 2002–2005 гг. владельцам стандартбрендных лошадей выплачено призовых от 488,5 до 570 млн долл. в год. [12,6]

Основной проблемой в коневодстве является низкий уровень спроса, обусловленный слабым развитием рыночной инфраструктуры, отсутствием крупных госзаказов, наличием многочисленных перекупщиков-посредников, которые и аккумулируют основную прибыль. Необходимо заново сформировать инфраструктуру конного рынка в России.

Из всех отраслей сельского хозяйства коневодство является наиболее зависимой от общей экономической ситуации в стране, в связи с этим в условиях экономического кризиса коневодство нуждается в создании государственной программы по поддержке развития коневодческой отрасли. В настоящее время, главной задачей конезаводчиков является сохранение финансовой устойчивости хозяйства без сокращения маточного поголовья лошадей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анашина Н.В., Ковешников В.С., Пэрн Э.М. и др. Справочник по коневодству. М.: Колос, 1983, 158 с.
2. Антонцев, Б.Д. Коневодство России сегодня // Коневодство и конный спорт. 1998. № 4. С. 2–4.
3. Басалаева Е.В. «Окно в Европу» для российского бизнеса в коневодстве открывается // Коневодство и конный спорт. 2007. С. 27–28.
4. Басалаева Е.В. Конские аукционы в России: настоящее и будущее // Коневодство и конный спорт. 2007. С. 7–8.
5. Грунин М. Конный спорт России на рубеже третьего тысячелетия — М.: Агропромиздат. 2001. С. 206.
6. Данциг Дж. Линейное программирование. Его обобщения и применения. М.: Прогресс, 1966. С. 660.
7. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. М.: С. 1992–158.
8. Ковешников В.С. Организационно-экономические проблемы рысистого коневодства // Коневодство и конный спорт. 2006. № 3. С. 6–8.
9. Парфенов В., Исаенко М., Полипова М. О системах испытаний спортивных лошадей // Коневодство и конный спорт, № 3, 1998 г. С. 59–65.
10. Плещенко С.А. Оценка и повышение экономической эффективности деятельности племенных хозяйств // Проблемы повышения эффективности аграрного производства. М., 2002. № 2. С. 56.
11. Сафронов Н.А. Экономика предприятия. М.: Юрист, 1999. С. 584.
12. Федотов П.А. Коневодство. Донецк: Донеччина, 2000. С. 224.
13. Pferdemarkt // Fachblatt für alle Pferderreunde. 2006. № 1–2.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ

З.С. МУСТИЕВА,

преподаватель,
Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: kiep_asy@mail.ru

Трудности становления системообразующих компонентов современной системы социальной защиты населения наиболее рельефно проявились на примере реформы системы пенсионного обеспечения, внедрения принципов функционирования пенсионного страхования и конвертации прав застрахованных лиц в расчетный пенсионный капитал.

Ключевые слова: пенсионная система; концепция социального государства; социальная политика; социальные риски; социальная защита населения; структурные изменения форм социальной защиты; региональная подсистема социальной защиты населения.

Коды классификатора JEL: G23.

Благополучие и безопасность каждого гражданина России зависят от того, насколько полно будут реализованы социальные права каждого россиянина на достойную и обеспеченную жизнь. Если для экономически самостоятельных и активных граждан достаточно продуманной и взвешенной экономической политики, политики создания и сохранения стабильных условий их экономической деятельности, то для других необходимы меры социальной защиты населения. Существенное влияние на этот процесс оказывают исторические, демографические, национальные, социокультурные и другие факторы неэкономического характера. Кроме того, целые регионы, как, например, Чеченская Республика, оказались в условиях негативных проявлений социальных катаклизмов и кризисных жизненных ситуаций, обусловленных высокими геополитическими рисками.

Обязательства государства по отношению к своим гражданам нашли выражение в концепции социального государства, принятой в XX веке большинством развитых стран, и, соответственно, в появлении феномена социальной политики. Начало нового тысячелетия отмечено иными трендами, превращающими социальную защиту в социальную проблему. Российское общество находится в русле общемировых тенденций и вынуждено считаться с вызовами глобальной экономической конкуренции, но при этом российское общество переживает период кардинальных социально-экономических трансформаций, усиливающих давление на систему социальной защиты.

Процесс формирования социального рыночного хозяйства возможен на разных уровнях — на национальном и на региональном, так как любые системные изменения на государственном уровне должны иметь адекватное отражение на уровне региона, чтобы все элементы новой системы обладали сходными свойствами и характеристиками. Подсистемами социальной защиты населения страны выступают ее региональные составляющие, которые, синтезируясь, собственно и представляют макромоделю социальной защиты населения в современной России. Поэтому, если социальная ориентация рыночного хозяйства свойственна макроуровню как системе, то и отдельные его подсистемы (регионы) также должны представлять собой региональные социальные рыночные хозяйства. Задача науки — выяснить, чего именно не хватает для институциональной завершенности данного процесса.

Формирование ситуации в региональных подсистемах социальной защиты населения происходит как под воздействием общих макроэкономических тенденций в стране, так и частных, локальных факторов, что является характерным для Чеченской Республики как субъекта Российской Федерации. На протяжении последних лет по уровню социально-экономического положения Чеченская Республика находится в числе проблемных регионов России.

В условиях радикальной трансформации общества, а именно, перехода на рыночные условия жизни, с особой остротой встают проблемы социальной защиты наименее обеспеченных слоев населения, в том числе пенсионеров. Важнейшей составляющей частью социальной политики в отношении пенсионеров выступает пенсионное обеспечение. Особую актуальность проблема пенсионного реформирования приобрела в последние годы в связи с тем, что: а) имеет место естественная убыль населения как следствие демографического кризиса; б) продолжается тенденция уменьшения количества работоспособного населения и, как следствие, рост числа нетрудоспособных граждан, в основном пенсионеров; в) происходит значительное ухудшение здоровья и качества жизни пенсионеров на фоне явно недостаточного для полноценной жизни среднего размера пенсии, которая, к тому же, носит явно уравнилительный характер и мало зависит от трудового вклада работника.

В условиях происходящей в России общественно-экономической трансформации одной из наиболее дискутируемых тем выступает реформирование пенсионной системы как важнейшей составляющей социальной политики государства. Очевидна необходимость совершенствования пенсионного обеспечения как на федеральном, так и на региональном уровнях, а в особенности — системы управления этого сложного социально-экономического процесса. В последнее время предпринимаются различные попытки по реформированию пенсионного обеспечения граждан нашей страны. Поэтому изучение пенсионной системы в современной России является не только важной научно-исследовательской задачей, но и одной из главнейших практико-прикладных проблем общественного развития.

При этом общий анализ работ, в той или иной степени затрагивающих проблемы пенсионного обеспечения, показывает, что в отечественной науке четко выделяются следующие исследовательские направления:

- финансовое исследование вопросов источникового обеспечения и бюджетной политики Пенсионного фонда РФ, развития негосударственных пенсионных фондов, актуарные проблемы пенсионного страхования (предотвращение рисков и финансовая безопасность) и т.д.;

- управленческая парадигма исследования акцентирует внимание на организационной составляющей системы пенсионного обеспечения, а также особо выделяет социальную роль пенсионных институтов, отделив ее от правовой и экономической сфер;
- социологическое направление, в котором представлены работы, рассматривающие: особенности формирования новой модели пенсионного обеспечения как социального института, управленческие аспекты негосударственного пенсионного обеспечения, социально-экономические составляющие рынка пенсионных фондов.
- юридическое направление, которое объединяет все работы, исследующие правовое обеспечение деятельности пенсионной сферы, законодательную базу пенсионного обеспечения и эволюцию законодательства в этой области, при этом исследователи данного направления подразделяют общественные отношения в пенсионной системе на три группы: финансовые, правовые и управленческие.

На наш взгляд, наиболее адекватно реальному состоянию понятие «пенсионное обеспечение» трактуется представителями экономико-управленческих направлений, анализирующих роль собственно пенсионных институтов и отделяющих государственное пенсионное обеспечение от личного и профессионального пенсионного страхования.

Советская система социальной защиты базировалась на принципе «солидарности поколений», в рамках которого пенсионная система до нынешнего момента является распределительной. Как показывает мировой опыт, распределительная система удовлетворительно работает лишь в довольно специфических условиях — устойчиво низкой демографической нагрузке на трудоспособные поколения и стабильно высоком темпе роста экономики. Следовательно, для трансформирующейся России наиболее эффективной является пенсионная система, сочетающая как распределительные, так и накопительные принципы финансирования. Этот принцип позволил выделить следующую типологию пенсионного обеспечения: государственного пенсионного обеспечения; частного пенсионного обеспечения; смешанного пенсионного обеспечения.

Эффективность функционирования пенсионной системы России в условиях социальной трансформации зависит от комплекса микро-, мезо-, макроуровневых факторов. К макроуровневым причинам относятся политические и макроэкономические факторы реформирования пенсионной системы в условиях социально-экономической трансформации. На мезоуровне к особенностям функционирования пенсионной системы относятся особенности рефлексии общеэкономических процессов на уровне мезоэкономических систем. На микроуровне функционирование пенсионной системы в условиях социальной трансформации осуществляется посредством «неформальной защиты», реализуемой на базе внутрисемейных отношений, т.е. неформальная защита, выраженная в межпоколенных трансфертах и инструментальной поддержке, что обеспечивает редукцию социального риска пенсионной системы по принципу дополнения социальной защиты.

Главная цель реформирования системы социальной защиты, а именно — преодоление бедности посредством социальной мобилизации, организации взаимопомощи и совместного участия — неосуществима без развита принципа самопомощи в пенсионной системе. Приверженность философии самопомощи в сочетании с гарантией государственного обеспечения; децентрализованная небюрократическая структура пенсионной самопомощи; консультационная поддержка; приверженность идее совместного участия и профессиональный подход в решении проблем — все это главные составляющие компоненты успеха и сильных сторон пенсионной реформы.

Реформа социальной сферы предполагает создание государственной трехуровневой конструкции для защиты населения от скатывания в область бедности и маргинализации, с одной стороны, и для развития человеческого потенциала всех групп и слоев гражданского общества — с другой. Так, в рамках пенсионного обеспечения речь идет, прежде всего, о государственных (социальных и трудовых) пенсиях. Мировой опыт пенсионного обеспечения и опыт реформирования пенсионного обеспечения в России сводятся к введению накопительных элементов пенсий наряду с одновременным уменьшением роли распределительной пенсионной системы. Накопительные (капитализированные) пенсионные системы также лучше соответствуют принципу распределения благ «каждому по труду». Этот принцип, последовательно и разумно реализуемый, является одним из обязательных условий создания конкурентоспособной экономики. Капитализированные и смешанные принципы наиболее эффективно справляются с функцией снижения уровня бедности в условиях патерналистской и корпоративистской моделей пенсионного обеспечения.

В теоретическом и практическом плане все еще недостаточно обоснованы методические подходы к определению уровня и качества жизни пенсионеров в различных регионах, что затрудняет дифференциацию видов социальной помощи. Следует также отметить, что органы социальной защиты на местах обладают достаточно ограниченными финансовыми ресурсами, и поэтому всегда возникает вопрос о приоритетности их распределения по административным территориям, отдельным социальным группам и даже в персональном отношении. В конечном итоге, дифференцированный подход к изучению пожилых будет направлен на оценку значимости для отдельных групп пенсионеров различных форм социальной поддержки, внедряемых сегодня в практику государственными учреждениями и общественными организациями, а также на определение необходимого их объема применительно к конкретной территории и аналогичным регионам. Он позволит выйти на перспективные формы социального обслуживания, построенные с учетом принципа социальной адресности и ориентации на конкретные категории пенсионеров.

Трудности проводимых в стране реформ в силу известных событий на состоянии Чеченской Республики сказываются в большей степени, чем других регионов страны. Низкие рыночные стартовые условия данного региона и показатели по сравнению с другими субъектами РФ, входящими в состав ЮФО, обострены глубокими кризисными явлениями практически во всех сферах экономики и социальной жизни. Депрессивный характер экономики республики обуславливает и низкий уровень развития ее социальной сферы. Все это указывает на необходимость модернизации ее региональной подсистемы социальной защиты населения, придания ей высокой адаптивной способности в зависимости от конфигурации институциональных или уникальных факторов.

В настоящее время Чеченская Республика продолжает находиться в сложном социально-экономическом положении. Экономическая отсталость усугубляется слабым развитием рыночных отношений, низкой платежеспособностью населения и значительными рисками предпринимательской деятельности, которые сводят на нет инвестиционную привлекательность республики, что в свою очередь усиливает негативные тенденции в экономике и рост социальной напряженности.

В связи с этим научный анализ экономических проблем совершенствования региональной подсистемы со-

циальной защиты населения Чеченской Республики приобретает все новые черты в рамках решения проблем структурной перестройки, стабилизации воспроизводственных процессов и обеспечения устойчивого экономического роста региона.

В последние годы в России начался процесс усиления самостоятельности субъектов РФ в решении различных социальных и экономических проблем. Неоднородность в социально-экономическом развитии различных регионов, культурные, этнические и другие различия усиливают роль органов власти на местах по выработке и принятию решений в области социальной политики, и том числе и сфере социальной защиты населения. При определении приоритетов программ социальной защиты различных групп населения на региональном уровне возникает ряд проблем, связанных, прежде всего, с определением вида, размера, срочности и адресности предоставляемой социальной помощи.

Необходимо учитывать тот факт, что при реализации мер по реформированию пенсионной системы в целях сокращения бедности, в условиях региональной дифференциации прежде всего необходимо точно определить уровни управления, ответственные за решение конкретных задач по снижению уровня бедности, опираясь на специфику экономического, социокультурного, политического развития региона. Схема представляется следующей.

Федеральные органы власти: повышение минимального уровня оплаты труда в бюджетной сфере для снижения бедности занятого населения; создание институциональной среды, способствующей росту samozанятости населения (законов, нормативов, положений, облегчающих ведение малого бизнеса); включение в прямые расходы федерального бюджета в регионах программы миграции для снижения уровня бедности пенсионеров и семей безработных; программы помощи населению и создания новых рабочих мест в депрессивных городах старопромышленных или аграрных регионов, поскольку региональных бюджетных средств для этого недостаточно; разработка и передача в регионы эффективных технологий адаптации населения к новым рыночным условиям (переподготовки кадров, открытия своего дела).

Региональные органы власти: содействие развитию малого и среднего бизнеса для сохранения существующих и создания новых рабочих мест; минимизация региональных налогов на малый бизнес; сохранение функций обслуживания и поддержка отраслей бюджетной сферы в местных (районных) центрах; содействие структурной перестройке экономики и межпоселенческой мобильности в депрессивных городах старопромышленных или аграрных регионов; изменение инвестиционной политики, сокращение дотаций реальному сектору, особенно сельскому хозяйству, и перераспределение средств на создание рабочих мест в эффективных производствах; внедрение методов оценки уровня жизни, учитывающих региональную специфику.

Муниципальные органы власти: снижение бюджетных расходов на ЖКХ и перераспределение их в образование и здравоохранение, также финансируемые в основном из муниципальных бюджетов; содействие развитию подсобного хозяйства, выделение земельных участков для подсобного хозяйства всем желающим; учет лиц, нуждающихся в социальной защите, контроль за доходами, распределение помощи; стимулирование родственных, соседских форм поддержки там, где это еще живо и работает (сельская местность и небольшие города менее урбанизированных регионов); организация патронажа соседей или сельской общины над пожилыми нетрудоспособными жителями с частичной оплатой услуг. Если обратиться к анализу регионального эмпирико-фактологического материала по современному состоянию социальной защиты населения в проблемных регионах, то необходимость рационализации использования страховых принципов для эффективного применения инструментов социальной защиты становится очевидной.

На основе такого вывода можно выработать ряд практических предложений по структурным изменениям форм социальной защиты, адресной помощи, порядка ее предоставления, льготных выплат и их источниковой базы, а также по трансформации роли органов социальной защиты населения в управлении системой социальной защиты населения; повышению роли предприятий в управлении ею; изменениям в мезоструктуре социальных служб; развитию институтов гражданского общества и созданию условий для максимального вовлечения населения в процесс управления мезосистемой социальной защиты; стимулированию занятости и увеличению доходов граждан, samozанятости и самообеспечения, в том числе с помощью создания условий для развития малого бизнеса и наиболее полного вовлечения домохозяйств в общественное производство через развитие личных подсобных и фермерских хозяйств и этноэкономики там, где это развито.

На региональном уровне существуют негативные последствия рыночных преобразований в проблемном регионе — институциональные деформации, заключающиеся в падении уровня жизни, социальной незащищенности, низком уровне развития отраслей социальной сферы, которые являются главным фактором, сдерживающим и ограничивающим трансформационные процессы в экономике региона.

Существует одна глобальная закономерность, которую подчеркивают все исследователи проблем социальной защиты: чем успешнее экономика страны, тем более эффективна социальная защита населения. Следовательно, первоочередные рекомендации по усилению социальной защищенности граждан связаны, прежде всего, с мерами по общему экономическому оздоровлению страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гонтмахер Е., Трубин В. Эволюция системы социальной поддержки населения // Общество и Экономика. 2006.
2. Калашников Е. Формирование социальных функций государства и их периодизация // Человек и труд. 2006. № 9.
3. Конституция Российской Федерации. М. 1997.
4. Ураев Р. Структура системы пенсионного обеспечения региона // Регионоведение. Научно-публицистический журнал. Саранск. 2007. № 2.

РАЗВИТИЕ СЕТЕВЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

А.А. АЛЕЙНОВА,

преподаватель,
кафедра «Экономика и менеджмент»,
ГОУ ВПО «Московский государственный университет технологий
и управления», филиал в г. Ростове-на-Дону,
344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 68

В данной научной статье уделено особое внимание исследованию, определению понятия сетевых бизнес-структур; детально описывается сетевой принцип организации и приводится ряд особенностей сетевой организационной структуры.

Ключевые слова: сетевые бизнес-структуры; участники сети; сетевая модель организации бизнеса; классификация сетевых форм бизнеса.

Коды классификатора JEL: D85, M21.

В последние годы все большее внимание со стороны российских и зарубежных ученых стало уделяться исследованию феномена сетевой организации экономической деятельности, обусловленной глобализацией бизнеса и усилением международной конкуренции, ускорением процессов обновления технологий и их проникновения через границы отраслей и государств, а также в целом возрастанием неопределенности бизнес-среды, требующей нетрадиционных методов адаптации к ней.

Именно вопросам исследования важных проблем организации управления сетевыми бизнес-структурами они и посвятили свои научные труды.

Очень важным является вопрос о совпадении и, в то же время, принципиальных различиях экономического содержания, структуры и ролевых функций таких субъектов предпринимательской деятельности, как «корпорация» и «сетевое предприятие». Исследование этого аспекта в общей проблеме управления инвестиционной деятельностью сетевого предпринимательства является базовым условием для выявления преимуществ сетевых структур в ведении бизнеса, а в частности, в наращивании и использовании их инвестиционного потенциала.

В условиях непрерывных и масштабных изменений каждый экономический субъект создает вокруг себя сообщество подобных ему субъектов, отвечающих неким критериям, что можно объяснить его стремлением защитить свои интересы и повысить эффективность преумножения имеющихся у него ресурсов. Так образуются устойчивые группы экономических субъектов, связанных между собой самыми разными элементами (сети). Ключевыми связующими элементами участников сети являются: исторически сложившиеся персональные обязательства и взаимная заинтересованность, участие в капитале и бизнесе компаний, рыночная и технологическая зависимости, доступ к административному ресурсу. Особое внимание при изучении сетевых форм взаимодействия участников экономических отношений уделяется конкурентоспособности производимых ими отдельных товаров или видов продукции и меньшее — повышению конкурентоспособности организаций как хозяйствующих субъектов.

Следует выделить некоторые теоретические положения, касающиеся основных понятий рассматриваемой проблемы.

В последние десятилетия сетевой принцип организации стал одним из символов общемировых революционных изменений в управлении конкурентоспособными компаниями. Его суть состоит в замене многоуровневых иерархий кластерами фирм или специализированных бизнес-единиц, которые координируются рыночными механизмами вместо административных. При этом заказ видов деятельности на стороне зачастую понимается как более рациональный по сравнению с вертикальной интеграцией сценарий развития фирмы. Быстрое распространение сетевого принципа организации бизнеса, независимо от размера, отраслевой и национальной принадлежности проводящих его корпораций, позволяет утверждать, что вряд ли «какая-либо отрасль когда-нибудь вернется к тому типу конкуренции, в которой могут выжить фирмы, являющиеся традиционными пирамидными организациями». [2, с. 21–38]

Межорганизационные отношения, появившиеся в 1960-е годы, в последней четверти XX в. стали приобретать новое качество, обусловившее большой интерес к ним специалистов в области стратегического управления. С одной стороны, устойчивые и долгосрочные объединения с двумя и более участниками перестали быть экстравагантным или ситуационным управленческим решением, а с другой — во все большем числе отраслей выживание во внутринациональной и международной конкуренции стало зависеть от участия в подобных альянсах, иногда сводивших вместе традиционных соперников.

Создаваемые сетевые фирмы отказывались от экономического роста путем вертикальной интеграции и вместо этого создавали альянсы с независимыми поставщиками или дистрибьюторами на всем протяжении своей стоимостной цепочки. Данная тенденция соответственно породила множество межорганизационных форм, а именно, стабильные и динамические сети; стратегические альянсы; различные партнерства, создающие дополнительную стоимость; глобальные рыночные матрицы и т.д.

Передовые работы Р. Майлза, Ч. Сноу, Г. Торелли, К. Имаи и Х. Итами, в которых была сделана попытка рассмотреть закономерности развития и основные характеристики сетевых межфирменных структур в контексте экономических проблем стратегии бизнеса, были выполнены уже в первой половине 1980-х годов. К началу 1990-х годов стало появляться много научных работ по общим вопросам сетевых структур и их разновидностям; научному статусу проблемы сетевых организаций способствовало также то, что им было отведено особое место в работах известных авторов в вопросах общих тенденций современного менеджмента. В нашей стране интерес к

такого рода «предпринимательским сетям» впервые был проявлен в те же годы [3], когда общепризнанным стал целый ряд достоинств сетевой межфирменной организации. Она позволяла, во-первых, снижать удельные затраты и инвестиции, необходимые для быстрого создания новых продуктов и выхода с ними на рынок, и, во-вторых, направлять ограниченные ресурсы компаний на создание и поддержание конкурентного преимущества. Несомненным остается также то, что «модульные» компании могли быть эффективными только при удовлетворении двух условий, а именно, отлаженного сотрудничества с поставщиками и правильного выбора специализации. В то же время рост числа публикаций в те годы сначала не свидетельствовал о создании теории сетевой организации и не давал четкого ответа на главный вопрос: относится ли термин «сетевая» к определенным характеристикам любой эффективной организации или к особой организационной форме?

Американские авторы справедливо отмечают, что сетевая модель организации бизнеса предполагает наличие избранного, устойчивого и структурированного круга автономных фирм, вовлеченных в создание товаров и услуг на основе подразумеваемых и бессрочных контрактов, способствующих адаптации к непредвиденным обстоятельствам окружающей среды, а также координации и защите меновых сделок [4, с. 25–50].

Многочисленные эмпирические исследования выявили наличие в сетевых структурах устойчивых межфирменных взаимосвязей, возникавших как на промышленных рынках, так и на активно растущих рынках услуг [4, с. 25–50]. Эти взаимоотношения, в которых цены были лишь одним из нескольких важных элементов механизма координации, отличались комбинированием, сочетанием ресурсов, согласованием целевых установок партнеров, обменом ими информацией и другими непривычными принципами хозяйствования. Главной причиной, побудившей интерес к последним, стала острая потребность в серьезном изучении истоков конкурентоспособности сетевых компаний.

Сетевой подход в маркетинге рассматривал его как, во-первых, интерактивный процесс в социальном контексте, краеугольным камнем которого являются конструирование взаимодействий с набором поставщиков, конкурентов и потребителей и управление ими; во-вторых, непрерывный во времени процесс таких взаимоотношений; в-третьих, процесс, в успех которого важный вклад вносят представители различных функциональных подразделений компании, а не только маркетологи.

Наиболее интересной и масштабной работой, в которой в действительности анализируются глобальные трансформации в обществе в терминах сетевых структур, является книга М. Кастельса [1]. В ней автор называет современное общество обществом сетевых структур, при этом он подчеркивает их всеобъемлющий и определяющий характер.

В соответствии с позицией теоретиков нового течения в маркетинге Х. Хаканссона и Я. Йоханссона, сети представляют собой наборы взаимосвязанных меновых отношений, которые имеют альтернативные структуры управления в зависимости от внутренних сил («нормы» и «интересы») и сил внешних (общих и специфических), влияющих на участников таких отношений. Но данное определение относится к сетям, не имеющим границ, и методологически это означает ориентацию в исследованиях на постоянно расширяющиеся сети, вследствие чего возникает вопрос о пределах их эффективности.

Таким образом, значительные исследования конкретных примеров сетевых структур, причины их возникновения и основные характеристики позволяют сделать вывод, что новая форма экономической организации — это не случайность в практике бизнеса. При этом весьма размытыми и не до конца понятными оставались даже предлагавшиеся определения сетевой организации.

Большинство ученых-экономистов под сетевым предприятием понимают совокупность предприятий и организаций, сохраняющих статус отдельных хозяйствующих субъектов, но объединенных целями, функциями, обязательствами при наличии единого координационного центра.

Сетевая структура как организационная форма управления компанией — это новый этап в известной эволюции организационных структур управления фирмой.

К главным особенностям сетевой организационной структуры управления фирмой можно отнести то, что местом ее возникновения являются глобальные изменяющиеся рынки, где компании должны постоянно заниматься разработкой товаров и услуг, а также еще то, что смысл механизма ее функционирования состоит в агрегировании фирмой-брокером временных структур, предполагающих обмен информацией между участниками в качестве основы координации и доверия.

К общим отличиям сетевых структур от вышеуказанных типов организации стоит отнести то, что они предполагают не сосредоточение в рамках одной фирмы всех активов, необходимых для создания продукта, а использование коллективных активов нескольких фирм, расположенных на разных стадиях стоимостной цепочки. Более того, следует отметить, что сети полагаются больше на рыночные механизмы, чем на административные процессы в управлении потоками ресурсов. При этом различные участники сетей признают свою взаимозависимость и стремятся обмениваться информацией, кооперироваться и делать свои продукты уникальными. Новые сетевые структуры бизнеса характеризуются активным поведением с целью улучшения конечного продукта или услуги, а не просто выполнение контрактных обязательств.

Такие исследователи как Майлз и Сноу впервые в современной экономике предложили классификацию сетевых форм организации бизнеса, в которой они выделяют три базовых разновидности: внутреннюю, стабильную и динамическую, и тем самым подробно описывают механизм функционирования каждой из них [4, с. 25–50].

Внутренняя сеть не предполагает значительного вынесения деятельности вовне фирмы, однако требует введения вовнутрь нее сил рынка. Ее логика состоит в том, что если внутренние подразделения будут работать по рыночным ценам, а не ориентироваться лишь на планы, графики и трансфертные цены, то они будут постоянно стремиться к повышению своей эффективности. Цель этого типа сети — это получение конкурентного преимущества путем совместного использования подразделениями редких ресурсов и последовательного развития и обмена управленческим и технологическим ноу-хау.

Стабильная сеть, в свою очередь, применяет структурные принципы и операционную логику функциональной формы. Она обычно предполагает частичный заказ товаров и услуг на стороне и является способом привнесения гибкости во всю стоимостную цепочку. В сети такого типа активы принадлежат нескольким фирмам, специализирующимся на конкретных видах деятельности. Зачастую набор торговых партнеров располагается вокруг «стержневой» фирмы, поставляя ей ресурсы либо выступая дистрибьюторами ее продукции. Данный подход является довольно распространенным в автомобильной промышленности. К определенным выгодам стабильной сети можно отнести: надежность поставок, а также тесную кооперацию в производственных графиках

(способствующую повышению загрузки различного рода оборудования) и контроль качества. Но в то же время существуют и недостатки, такие как взаимозависимость и некоторая утрата гибкости.

Касаемо динамических сетей хочется сказать, что они получили большое распространение в производстве одежды, детских игрушек, киноиндустрии и компьютерном бизнесе, т.е. в тех сферах, которые сильно подвержены постоянно изменяющимся тенденциям моды. Здесь головная фирма сети (брокер) идентифицирует и собирает воедино необходимые активы, принадлежащие другим компаниям. Обычно головная фирма обладает лишь стержневым для бизнеса навыком. Динамические сети дают преимущества одновременно в специализации и гибкости, особенно при необходимости организации с минимальными затратами и минимальными потерями операционного времени многих независимых фирм для единовременного или краткосрочного совместного инвестиционного проекта. Цель головной фирмы динамической сети — оккупировать достаточно широкий сегмент стоимостной цепочки (причем не обязательно ее производственное звено) для удержания позиций на основе своей уникальной компетенции.

Следовательно, необходимо отметить, что внутренние и стабильные сети наиболее приемлемы в зрелых отраслях, где требуются значительные капитальные инвестиции, однако первые больше подходят в ситуациях, когда фирмам трудно найти новых поставщиков, и очень важна гибкость ее самостоятельных отделений. Динамические сети, наоборот, адекватны в низкотехнологичных отраслях с короткими циклами разработки продуктов и в развивающихся высокотехнологичных отраслях, таких как электроника, производство детских товаров и т.д.

Резюмируя вышесказанное, следует сделать определенный вывод, что в настоящее время в действительности возрастает роль сетевых предприятий как носителей реальных возможностей для активного привлечения и эффективной реализации инвестиций в процессе хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. 1997.
2. Катъкало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–1990-е годы // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Серия 5. Экономика. 1999. Выпуск 2. С. 21–38.
3. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап. Препринт ЦЭМИ № WP/99/072. М., 1999
4. Российский журнал менеджмента. Том 1. № 2. 2003. С. 25–50 (www.rjm.ru).

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИЕЙ РАЗВИТИЯ

В.Г. ШЕЛЕПОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка Народного Ополчения, 2

В статье рассматриваются маркетинговые инструменты и технологии управления инновационной стратегией развития фирм, предприятий и регионов, позволяющие не только сформировать и оценить, но и расширить спрос на продукцию технологически прорывных компаний.

Ключевые слова: инновационная стратегия; инновационный спрос; маркетинговые инструменты; модернизация; технологическое развитие; координация деятельности органов власти; инвестиционные контракты.

Коды классификатора JEL: O32.

Эффективная инновационная стратегия развития экономических агентов, регионов и страны в целом, несмотря на выделение значительных финансовых ресурсов из бюджета, создание дополнительных институтов (государственных корпораций, венчурных компаний, Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России), формируется медленно.

Спрос на инновации, который в реальном секторе практически отсутствует, побуждает инновационно ориентированные компании выходить в поисках организационных, финансовых, технологических инструментов на международный рынок. Для оценки и развития спроса на инновационную продукцию и технологии необходимы маркетинговые инструменты, способствующие разработке и адаптации к новым условиям государственной политики в области модернизации и технологического развития экономики, позволяющие координировать деятельность органов власти, предпринимательского и экспертного сообщества и обеспечить определение приоритетных направлений, связанных со следующими направлениями: энергоэффективностью и ресурсосбережением; ядерными и космическими технологиями, технологиями в области медицины; стратегическими компьютерными технологиями и инновационным программным обеспечением.

Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России утвердила развитие ряда комплексных проектов, позволяющих значительно увеличить скорость Интернета, внедрить новые изобретения в области модернизации телефонии, а также непосредственно влияющих на формирование человеческого капитала, на обеспечение безопасности людей.

Например, инновационный проект, связанный с обеспечением безопасности на дорогах, позволяет с помощью системы ГЛОНАСС, космических спутников и наземных станций выявлять аварийные ситуации с автотранспортом. Это проект, координирующий работу всех специализированных государственных служб, сопряженных с дорожным движением, а также мониторинг сложных технологических объектов. Развитие инновационных систем и технологий требуют и создания организационных управленческих структур, технологических и маркетинговых инструментов, стимулирующих спрос на инновационные продукты и услуги.

Основой развития технологического спроса выступает активная модернизация региональной промышленной политики. Современный экономический кризис, конечно, обострил и технологические, и экономические проблемы, именно поэтому вопросы, связанные с модернизацией структуры отечественной экономики, стали актуальными для компаний макрорегионов.

Для обеспечения устойчивости региональных экономик продукция их фирм и предприятий должна иметь конкурентные качественные характеристики и конкурентную цену. Особенности инновационной стратегии развития Южного федерального округа складываются при высокой неопределенности во взаимодействии множества институтов и организаций, недостаточной реализации огромных массивов хозяйственной информации.

В рамках процесса формирования инновационной стратегии между всеми участниками должны развиваться новые формы маркетингового управления и социального партнерства, заключаться контракты между обществом и государством, основанные на совмещении общих, групповых и индивидуальных интересов.

Новая инновационная стратегия развития макрорегиона должна исходить из приоритетов модернизации экономики. Вложения в инновационные проекты Южного макрорегиона в условиях ограничения ликвидности и остановки инвестиционных проектов в сферах деятельности, считающихся наименее рискованными, будут способствовать формированию основ инновационной траектории развития крупных компаний, способных в посткризисный период вывести не только отдельные отрасли, но и территории макрорегионов на принципиально иной уровень развития.

Макрорегион, по определению О.В. Иншакова, — это пространство, которое следует понимать «не как застывшую неизменную данность, а как реальный, закономерно развивающийся, возобновляемый по уровням, структуре и функциям эволюционный процесс воспроизводства специфических условий, ресурсов, факторов и продуктов конкретной территории» [3].

Экономическое пространство макрорегиона расположено на втором мезоуровне глобальной хозяйственной системы между макро- и микроэкономикой. Представленное таким образом экономическое пространство макрорегиона возмещается в процессе воспроизводства в зависимости от его характера, представляющего собой противоречивое диалектическое единство его содержания и формы в каждой конкретной исторически и географически определенной хозяйственной системе.

О.В. Иншаков обращает внимание на то, что экономическое пространство макрорегиона развивается от отдельных обособленных хозяйственных систем к единому интегрированному пространству, определяя макроре-

гион как «форму территориальной институции», особое социально-экономическое пространство, образующееся в процессе взаимного переплетения факторов, ресурсов и условий воспроизводства объединяемых в единую хозяйственную систему регионов» [2].

Отличительными особенностями Южного макрорегиона являются неоднородность экономического пространства, недостаточное развитие промышленности, невысокая технологичность и наукоемкость производства, сосредоточение транспортно-коммуникационных связей и товарных потоков; высокая концентрация и разнобразная специализация предприятий АПК; привлекательность для переселения мигрантов.

Наиболее эффективной моделью взаимодействия науки, образования и производства, связующим звеном между разработчиком и потребителем инновации является инновационная инфраструктура. До настоящего времени инновационная инфраструктура создавалась лишь путем активного формирования сети бизнес-инкубаторов и технопарков.

Вместе с тем, большинство из этих организаций сложно отнести к элементам инновационной инфраструктуры. В основном они проходят этап становления и нечетко представляют направления своей работы, а организационную деятельность строят на основе сдачи в аренду производственных площадей. Основной сферой деятельности бизнес-инкубаторов и технопарков становится развитие малого предпринимательства различных направлений, а не инновационных предприятий. Подчеркнем, что от уровня развития инновационной инфраструктуры, от качества ее функционирования зависит возможность реализации любого инновационного проекта.

Инновационная инфраструктура является одним из основных элементов национальной инновационной системы, которая включает в себя совокупность правовых, финансовых, социально-экономических и информационных институтов, характерных для данного государства и оказывающих влияние на условия протекания инновационных процессов.

Конечной целью формирования инновационной инфраструктуры является создание системы хозяйствующих субъектов, способной обеспечить эффективное осуществление инновационной деятельности в интересах всего общества. Задачами развития инновационной инфраструктуры являются: преодоление спада производства путем структурной перестройки экономики и изменения номенклатуры выпускаемой продукции, увеличение конкурентоспособности продукции и привлекательности национальной экономики, сохранение и развитие научно-технического потенциала. Функции у субъектов инновационной инфраструктуры зависят от направления деятельности, свойств конкретной инновации, стадии инновационного процесса, целей государственной инновационной политики.

Анализ зарубежного опыта развития инновационной инфраструктуры не позволил автору выделить общую модель, которая бы гарантировала успешное развитие инновационной деятельности. При формировании модели инновационной инфраструктуры макрорегиона может быть применена смешанная модель научных парков, сочетающая в себе черты традиционных американской и японской моделей, получившая распространение в странах континентальной Европы и новых индустриальных странах.

Следует подчеркнуть, что при формировании инновационной инфраструктуры необходим не только эффективный синтез зарубежного опыта, но и учет особенностей факторов, влияющих на инновационное развитие — экономических, ресурсных, социальных, культурных.

Особую важность для инновационного развития имеют технологии маркетингового управления. От того, как наукоемкие макрорегионы будут реализовывать политику в области инновационной деятельности, использовать научный и производственный потенциал, будет определяться, по какому пути пойдет развитие экономического потенциала всей России.

Сегментирование в маркетинге — это деление потребителей на группы в соответствии с рядом устойчивых признаков, называемых маркетинговыми «признаками сегментирования». Необходимость сегментирования обусловлена необходимостью выбора оптимального сегмента для позиционирования услуги на рынке. В процессе сегментирования на рынке жилья происходит формирование сегментов потребительского рынка, устойчивых по своим объединяющим признакам и обладающих набором выраженных характеристик для успешного позиционирования услуг.

В мировой практике используются два принципиальных подхода к маркетинговому сегментированию. В рамках первого метода, именуемого «а priori», предварительно известны признаки сегментирования, численность сегментов, их количество, характеристики, карта интересов. То есть подразумевается, что сегментные группы в данном методе уже сформированы.

Этот метод часто используют в тех случаях, когда сегментирование не является частью текущего исследования, а служит вспомогательным базисом при решении других маркетинговых задач. Иногда этот метод применяют при очень четкой определенности сегментов рынка, когда вариантность сегментов рынка не высока. «А priori» допустим и при формировании новой услуги, ориентированной на известный сегмент рынка.

В рамках второго метода, именуемого «post hoc (cluster-based)», подразумевается неопределенность признаков сегментирования и сущности самих сегментов. Исследователь предварительно выбирает ряд интерактивных по отношению к респонденту (метод подразумевает проведение опроса) переменных и далее в зависимости от выказанного отношения к определенной группе переменных, респонденты относятся к соответствующему сегменту.

При этом карта интересов, выявленная в процессе последующего анализа, рассматривается как вторичная. Этот метод применяют при сегментировании потребительских рынков, сегментная структура которых не определена в отношении оказываемой услуги.

Для описания сегментирования по методу «а priori» прежде всего необходимо определиться с типом рынка, на котором предполагается позиционирование услуги. Существует два типа рынков, по типу оказываемых услуг. Промышленный рынок — совокупность лиц и организаций, покупающих товары и услуги, которые используются при производстве других товаров или услуг, продаваемых, сдаваемых в аренду или поставляемых другим потребителям. Например, следующие услуги продаются преимущественно на промышленных рынках: рекламные услуги, услуги по бизнес-сервису и т. п.

Потребительский рынок — отдельные лица или домохозяйства, покупающие товары и услуги для личного конечного потребления. К услугам, преимущественно продаваемым на потребительском рынке, относятся: бытовой сервис, услуги по ремонту квартир и т. п.

Очевидно, что большинство инновационных продуктов и услуг может быть продано на промышленном рынке, который необходимо рассматривать как рынок «доминирующего позиционирования». Условия развития

этого рынка зависят от инновационного климата, ресурсов, качества институтов и уровня активности экономических агентов.

Инновационный климат должен создаваться не только предпринимателем, но и государством (как в целом, так и на региональном уровне). Региональная инновационная деятельность оказывается выгодной не только предприятию, на котором осуществляется внедрение новых технологий, но и региону в целом. Эффективное развитие местного производителя позволит, с одной стороны, максимально развить сам региональный бизнес, повысить его конкурентоспособность, занятость, уровень жизни работников.

При выборе финансовых механизмов инновационного развития целесообразно выделить финансирование инвестиций со стороны государства, куда будет включено финансирование, как из федерального, так и из регионального бюджета, а также финансирование из бюджетов фирм, куда будет включено как использование средств самого предприятия, осуществляющего инновационную деятельность, так и средств сторонних фирм. Исходя из такого разграничения, возникнет несколько возможных уровней финансирования, когда инновации будут внедряться, поддерживаться или заимствоваться из различных источников.

В области непосредственного внедрения инноваций находится венчурный механизм, который формирует уровень чистых инноваций, т.е. уровень, в рамках которого сосредоточено соединение интеллектуального и практического опыта в инновационном развитии применяемых технологий.

Для развития инновационных разработок необходимо инвестировать не только в уже действующие фирмы, а в принципиально новые компании, и стимулы должны исходить от частного инвестора, который нацелен на получение дохода и будет проверять деятельность венчурной компании. В этом случае включается принципиально иной мотивационный механизм. Государство может мотивировать бизнес и вкладываться в такие венчурные проекты посредством налогового стимулирования [6].

Вместе с тем необходимо выделить те налоговые стимулы, которые будут работать в начале проекта и в отдаленной перспективе. Мотивировать инвесторов следует через налоговые рычаги, которые были нацелены на увеличение частных вложений в инновационную и исследовательскую деятельность. Например, в качестве инструмента модернизации инвестиционной стратегии макрорегиона может выступить исследовательский налоговый кредит. В России такого инструмента пока не существует, и в поправках к налоговому законодательству он не фигурирует, а на Западе налоговый кредит является одним из основных инструментов развития инновационно-ориентированных фирм. Венчурная система наиболее эффективна в современных условиях реализации региональной инновационно-инвестиционной стратегии в отношении средних и малых предприятий.

В венчурной системе можно ожидать наибольшая экономическая эффективность от производимых капиталовложений. Однако и такой механизм требует определенной конкретизации в части вопросов финансирования инвестиций. Для этого целесообразно предложить ряд вспомогательных механизмов, обеспечивающих реализацию нововведения. В первую очередь принципиальным здесь является страховой механизм. В условиях высокой неопределенности экономики инновационная деятельность особенно нуждается в управлении рисками, поэтому страховые институты составляют важную часть инновационной инфраструктуры.

Сегодня в России существуют налоговые льготы по операциям, связанным с передачей патентов, что должно стимулировать мобильность в этой сфере. Такие меры можно отнести к перспективным, потому что отечественные компании не прошли еще этап «догоняющего развития».

После определенного периода накопления технической информации, когда компании на рынке инновационной продукции смогут позаимствовать новые технологии для воспроизводства инновационных продуктов, возможно, появится задача делать технологии лучше мировых образцов. В этом случае российские компании следовало стимулировать приобретать массово патенты, лицензии, чтобы на этой основе сделать лучшие на мировом рынке продукты и укреплять свои конкурентные позиции.

Государство, решая стратегические задачи, одновременно берет на себя риск и затраты продуцирования знаний, часть из которых впоследствии удастся перенаправить в гражданские сферы и коммерциализировать.

В реализации намеченных целей существенное значение имеет сотрудничество государственного и частного секторов национальной экономики по реализации капиталоемких проектов. Инновационный путь развития заключается в радикальной перестройке экономики, переходе от инерционной к инновационной модели. Российская инновационная экономика нуждается в саморазвитии, при котором наиболее успешные инвестиционные проекты прорастут в производство и реализуют коммерческую отдачу [4].

В макрорегионах для стимулирования развития высокотехнологичных производств уже сформированы различные инструменты и механизмы. Вместе с тем еще не созданы эффективные инструменты финансового стимулирования предприятий, осваивающих новые технологии, отсутствуют стимулирующие налоговые преференции для инвесторов, слабо работают механизмы венчурного финансирования, до сих пор не создан институциональный механизм защиты интеллектуальной собственности. Опыт реализации Федеральных целевых программ социально-экономического развития российских макрорегионов выявил необходимость концентрации усилий и интенсификации научно-исследовательских работ в данном направлении.

Современное развитие макрорегиона должно формироваться как стабильно и позитивно динамичное, сбалансированное развитие объединенных общей целью регионов, основанное на принципе антропоцентризма, но не разрушающее окружающую хозяйственную природную среду и обеспечивающее непрерывный социальный прогресс данного сообщества в пространственно-временном континууме его бытия. Оценка базы зарегистрированных в ЮФО крупных и средних предприятий, выручка которых превышает 300 млн рублей, показывает, что в 2008 г. в Южном макрорегионе эти компании потратили на НИОКР 783,3 млн рублей, а доля затрат в совокупной выручке бизнеса составляет, по оценкам экспертов, всего 0,03%, тогда как в России этот показатель зафиксирован на уровне 0,4% — а в Китае, например, 2,5% [1].

Инновационным предприятиям следует дать возможность относить затраты по НИОКР на себестоимость, освободить их от уплаты больших налогов на время внедрения НИОКР, а инновационные предприятия освободить от НДС или налога на прибыль. Министерство экономики Ростовской области, например, выступило с инициативой создания гарантийного фонда для малых инновационных предприятий, которые не имеют ликвидных залогов, необходимых для получения кредита, но для инновационных проектов в условиях кризиса сложно изыскать ресурсы.

Вместе с тем, примеры эффективного взаимодействия административной власти региона и бизнеса в рамках модели частно-государственного партнерства в сфере инноваций формируются на основе маркетинговых инструментов. Успешным примером реализации модели «инновационного» партнерства власти и бизнеса

сегодня выступают венчурные фонды. В 2009 г. управляющая компания ЗАО «Ай-Мен Кэпитал», краснодарский и волгоградский венчурные фонды объявили конкурс инновационных проектов.

У государства нет «посевных фондов», позволяющих инициатору проекта на безвозмездной основе доработать его до презентабельного вида, оформить свои права, провести какие-то лабораторные испытания. После прохождения через «посевной фонд» к инновационному проекту можно подключать «бизнес-ангелов» и венчурные фонды; еще одним способом выращивания инноваций на самой ранней стадии проекта является создание технико-внедренческих зон. В настоящее время отечественные промышленные предприятия целенаправленно занимаются вопросами информатизации и автоматизации производства, отдавая предпочтения низкочастотным проектам и программам. В современных условиях предприятия стали больше обращать внимания на разработки российских информационных компаний, так как стоимость их внедрения и владения существенно ниже западных.

Стратегия обеспечения устойчивого развития предприятий, внедряющих информационные системы управления, корреспондируется с требованием установления внутреннего финансового контроля на основе системы корпоративного информационного обеспечения. Финансово-инвестиционный менеджмент проекта должен основываться на актуальной информации, позволяющей следить за показателями деятельности фирмы.

Важнейшей частью динамично развивающегося кластера макрорегиона сегодня выступают университеты и научно-исследовательские институты, которые, во-первых, являются модераторами инноваций, во-вторых, поставщиками специалистов, в-третьих, текстологами «сигналов о слабых и сильных сторонах текущего образовательного процесса, о возникающих потребностях действующих предприятий».

Активизация инновационной деятельности требует, с одной стороны, государственного управления и координации действий всех ее субъектов, с другой — самостоятельных усилий в интеграции всех заинтересованных в реализации инноваций, привлечении инвестиций, создании условий, способствующих инновационному процессу.

Программы развития инновационной деятельности и ее поддержки со стороны региональной администрации наиболее успешно реализуются в Краснодарском крае и Волгоградской области, где созданы венчурные фонды для развития инвестиций в научно-технической сфере, а также в Ростовской области и Ставропольском крае, регионах, обеспечивших формирование инновационной инфраструктуры. Например, в Таганроге с 2008 г. успешно работает центр «Нанотехнологии», который оказывает помощь университетским центрам в привлечении внебюджетных инвестиций [5].

Привлечение финансовых ресурсов в распоряжение предприятия зависит от потенциальной эффективности инвестиционного проекта. Другим примером взаимосвязанных инвестиций являются вложения в производственную инфраструктуру, которые стимулируют и делают более эффективными вложения в другие сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Второй шанс для инноваций // Эксперт Юг», 2009. № 13–14 (52–53) 13 апреля <http://www.expert.ru/printissues/south/2009/13/editorial>.
2. *Инишаков О.В.* Проблемы трансформации хозяйственного механизма в условиях социально-экономических реформ: региональный аспект: Материалы Всероссийской научно-практической конференции, г. Волгоград, 20–22 ноября 2002 г. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
3. *Инишаков О.В.* «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2003. № 1. С. 38.
4. *Миронов С.М.* Актуальные проблемы инновационного развития Российской Федерации // Новая экономика: инновационный портрет России. М.: Центр Стратегического Партнерства, 2008. С. 3–6.
5. *Седлак А.* Только через партнерство // «Эксперт Юг», 2009 № 13–14 (52–53)/13 апреля <http://www.expert.ru/printissues/south/2009/13/partnerstvo>.
6. G-20 Update on Fiscal Stimulus and Financial Sector Measures. April 26, 2009. P. 12.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА

М.К. КУПОВА,

кандидат экономических наук,
ФГОУ ВПО, Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Нальчик, ул. Л. Толстого, 185

Рассматриваются сущность информационного обеспечения экономической деятельности, закономерности применения информационных технологий и функционирования социально-экономического мониторинга.

Ключевые слова: информация; информационные технологии; информационное обеспечение; экономика и управление; социально-экономический мониторинг.

Коды классификатора JEL: L86.

Современные экономические процессы основываются на информационном обеспечении экономической деятельности. Информация необходима для оценки экономической ситуации и принятия адекватного управленческого решения. Причем информационное обеспечение необходимо на всех уровнях, во всех экономических системах.

Существуют разные толкования понятия информация. Ранее под этим понятием подразумевались любые сведения о явлениях материального мира и происходящих в нем процессах. Кибернетика трактует его как «уменьшение неопределенности события, явления, объекта». Смысл этого толкования в том, что информацией являются только новые, не избыточные данные.

К разряду важнейших фундаментальных работ в области исследования роли и сущности информации, как непрерывной составляющей функционирования сложных систем, в том числе и экономических, принадлежат труды Н. Винера и Неймана, в которых ими была основана теория управления, или кибернетика. В настоящее время в исследованиях поведения участников фондового рынка применяется теория игр, основанная Нейманом на базе теории управления.

В Федеральном Законе «Об информации, информатизации и защите информации» понятие «информация» определено как «...сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления» [3]. Он «регулирует отношения, возникающие при: формировании и использовании информационных ресурсов на основе создания, сбора, обработки, накопления, хранения, поиска, распространения и предоставления потребителю документированной информации; создании и использовании информационных технологий и средств их обеспечения; защите информации, прав субъектов, участвующих в информационных процессах и информатизации».

Информация является эффективным ресурсом только тогда, когда она находится в актуальном состоянии, т. е. на каких-либо носителях и допускает обработку. Ранее полученная информация трансформируется в запас знаний (тезаурус), которым на каждом этапе развития располагает общество и каждый отдельно взятый индивидум. При этом человечество непрерывно получает дополнительные сведения об окружающем мире. Возможны три случая сочетания сообщения с тезаурусом. Первый: содержание сообщения уже есть в тезаурусе, поэтому полученные сведения не дополняют его и не являются информацией. Второй случай: сообщение содержит новые сведения, однако человек не способен их воспринять вследствие отсутствия необходимых базовых знаний, т. е. его тезаурус не пересекается с содержанием вновь полученных сведений, которые в этом случае также не являются информацией. Наконец, третий случай: содержание сообщения дает новые сведения, которые частично содержатся в тезаурусе и дополняют его. Именно такие сообщения являются информацией, они пополняют знания человека.

Диалектически процесс нарастания информации характеризуется спиральным циклом. Непрерывное накопление количества знаний на определенном этапе ведет к качественному скачку, реализующемуся в практике в виде новых технических средств, принципиально иных технологий и т.п. В свою очередь эти новые решения ставят перед наукой ряд качественно иных задач. Реализация их требует дополнительных знаний, т. е. цикл научного познания мира переходит на более высокую ступень развития, с соответствующим бурным приростом информации. Таким образом, необходимо учитывать динамизм информации, значимость ее количественного пополнения и качественного обновления.

Аккумулируя вышесказанное, приходим к выводу, что информация — это общедоступная форма непрерывно пополняемых и обновляемых неизбыточных сведений о явлениях материального мира и происходящих в нем процессах с целью уменьшения энтропии в природе и обществе. Важно подчеркнуть бесконечность процесса формирования информации, так как уменьшение неопределенности в той или иной области знаний порождает новые проблемы, задачи, а следовательно, и неопределенности.

Экономическая информация, отражающая хозяйственные процессы и причинные взаимосвязи между факторами и результатами производства, характеризуется многообразием по выполняемым функциям, объектам возникновения, периоду использования, формам предоставления и т. п. По функциональным признакам экономическую информацию делят на плановую, учетную и регулируемую. Плановая информация, занимая небольшой физический объем, определяет стратегию развития объекта на перспективу и текущий период. Важным составным элементом плановой информации являются нормативы. Самой объемной (до 90–95%) в системе экономической информации является учетная информация, которая отражает результаты хозяйственной деятельности и включает бухгалтерские, отчетно-статистические и оперативные данные. Регулирующая информация основывается на учетной и плановой, ее задача в непрерывной корректировке управленческих решений с учетом конкретной ситуации.

Основными свойствами любой информации, в том числе экономической, являются: достоверность, достаточность, доступность, своевременность, эффективность, ценность, старение, рассеяние.

Достоверной является объективная информация, в экономике отражающая реальные процессы с помощью системы научно обоснованных показателей. Она должна быть однозначной и четко зарегистрированной.

Свойство достаточности заключается в том, что, с одной стороны, информация должна быть максимально полной или насыщенной, с другой, не избыточной. Особое значение это свойство имеет в экономике, где наличие огромного количества разнообразных частных показателей затрудняет комплексное изучение производства и т. п.

Доступность информации заключается в ее открытости и гласности. Для этого необходимо создание разнообразных банков данных, как межнациональных, так и профессиональных.

Информация должна быть своевременной, иначе она утратит необходимое качество, а запоздало принятые решения не дадут ожидаемого эффекта.

Свойство эффективности заключается не в минимизации затрат на информацию, а в окупаемости их. Информация стоит дорого, но неинформированность обходится еще дороже.

Ценной является новая, неизбыточная информация, которая уменьшает энтропию того или иного явления. Эта информация, как показывают исследования ряда авторов, является товаром.

Свойство старения информации проявляется в ее отношениях со временем. При этом следует учитывать абсолютное и относительное старение информации.

В связи с тем, что старение информации во времени происходит неравномерно, целесообразно делить экономическую информацию на постоянную, условно-постоянную и переменную. Такую информацию, которая остается неизменной в течении ряда лет, принято считать постоянной. Условно-постоянной считается информация с меньшим периодом стабильности (например, ставка минимальной заработной платы). Переменная информация носит разовый характер, и каждый новый период времени имеет другое значение (объем произведенной продукции, количество отработанных дней в месяце и др.).

В качестве критерия принадлежности информации к той или иной категории служит коэффициент стабильности, который выражается отношением количества показателей информации, оставшихся неизменными за некоторый период времени, к общему количеству показателей на начало этого периода. Принято считать, что к постоянной относится информация с коэффициентом стабильности не менее 0,85.

Свойство рассеяния информации наглядно характеризуется нынешней ситуацией вокруг возможных путей продолжения экономических реформ. Среди имеющегося множества альтернативных точек зрения по этому вопросу есть искомые, наилучшие. Задача состоит в их нахождении. При этом алгоритм поиска необходимой информации состоит в поочередном обращении к различным источникам (рассеяние по ансамблю), либо к датам поступления (рассеяние во времени). Критерий успеха — минимальное число источников и количества времени для выхода на необходимый уровень информированности.

Таким образом, учитывая тот факт, что информация является ресурсом, необходимым для получения знания, которое на очередном «витке» познания в свою очередь становится информационным ресурсом для получения нового знания, делаем вывод о том, что информация, процессы и технологии ее преобразования в знание и само знание берут на себя роль первичных ресурсов постиндустриального общества. Учитывая то, что информация играет столь существенную роль в жизнедеятельности постиндустриального общества, особую значимость приобретают вопросы, связанные со сбором, обработкой и хранением информации — информационные технологии.

Одним из проявлений трансформации индустриального общества в постиндустриальное является нарастающий в геометрической прогрессии информационный поток. На каждый хозяйствующий субъект и, более того на каждого члена общества обрушивается не только поток информации, который необходимо обработать, но и проблемы, связанные с обработкой, хранением полученной информации, поиском новой и т.п.

Ответом на такого рода потребности в современных развитых странах явилось развитие компьютерных технологий, повсеместное применение компьютерной техники, оснащенной соответствующим программным обеспечением, и главное, становление и бурное развитие общепланетарной компьютерной сети. Данная сеть (Internet) зародилась в США как сугубо военный проект. В настоящее время Internet представляет собой многоуровневый конгломерат сетей — транснациональных, национальных, региональных и корпоративных. Сегодня это явление, пожалуй, можно считать наиболее ярким проявлением наступающей постиндустриальной эпохи.

Таким образом, базисом более современной человеческой деятельности является накопленная на каждом этапе развития общества объективная информация. Ее поиск, хранение, обработка, распространение позволяют выработать те или иные решения, реализуемые в практике в виде новых технологий решения задач, стоящих перед обществом. В связи с тем, что эти новые технологии связаны с переработкой информации, они получили название информационных. Таким образом, под информационными технологиями понимаются процессы, где перерабатываемой продукцией является информация, а целью — решение поставленных задач, реализация которых приводит к получению новой информации, необходимой для следующего этапа развития общества.

По существу, информационные технологии связанные с первым-третьим классами операций, так или иначе базируются на обработке документов и имеют рутинный характер. Иная ситуация наблюдается при разработке профессиональных информационных технологий, которые требуют высокой квалификации работников. Таким образом, экономические информационные технологии [1, 2] являются профессиональными. Важны технологии обработки, анализа и синтеза информации, собственно и позволяющие хозяйствующим субъектам адекватно реагировать на внешние и внутренние раздражители (изменения конъюнктуры рынка, нормативной базы, угроза забастовки рабочих и т.п.).

Однако, чрезвычайно сложно оценить экономический эффект от внедрения новых информационных технологий (ИТ) в силу глубокой интегрированности последних в процессы хозяйственной, управленческой и любой другой деятельности. С некоторой долей абстракции мы можем сказать, что управление хозяйственной деятельностью собственно и есть процесс приема, обработки и выдачи информации. Таким образом, в условиях постоянно растущего объема информации, требующей своевременной и адекватной оценки, отсутствие технологий, позволяющих осуществить эти операции, приведет к неминуемой потере управляемости хозяйствующим субъектом.

Информационный рынок предлагает продукты, призванные решать задачи, стоящие перед потребителями информации в свете приема, обработки и выдачи информации. Спектр этих продуктов очень широк. Это и информационные технологии, аппаратные и программные средства, услуги по доставке информации (телекоммуникации) и т.п. Причем информация также является продуктом этого рынка.

Эффективный доступ к информационным ресурсам, контроль за распространением и обменом информацией являются ключевыми моментами управления работой любого предприятия и организации. Объединение персональных компьютеров в локальные сети, интеграция в них различного коммуникационного и офисного оборудования позволили создавать мощные информационно-вычислительные комплексы масштаба предприятия.

Появление таких комплексов делает реальным так называемый «виртуальный менеджмент». Под виртуальным менеджментом здесь понимается менеджмент, в котором межличностные коммуникации осуществляются посредством электронных коммуникаций, взаимодействие с внешней средой принимает вид обмена потоками информации, различные маркетинговые и другие мероприятия осуществляются в экономическом пространстве Internet. При этом организационная структура предприятия претерпевает значительные изменения, исчезает понятие офиса — конторы, в которой физически находятся сотрудники данного предприятия.

В силу взрывоопасного развития Internet и других глобальных сетей на территории постсоветской России, актуальность разработки концепции «виртуального менеджмента» не вызывает сомнений. Осознание руководством предприятий необходимости внедрения новых ИТ, в том числе и в менеджменте, будет играть решающую роль в обеспечении жизнеспособности и конкурентоспособности этих предприятий.

Появление новых информационных технологий и сами информационные технологии изменяют как структуру отраслей экономики, так и перечень актуальных — востребованных специальностей (профессий). Появляются новые профессии, такие как программист, администратор, сетей различных уровней, постановщик, Web-дизайнер и т.д. В то же время исчезают некоторые традиционные профессии, например, чертежник (12). Информация и технология ее обработки, доставки и т.п. становятся мощнейшими социальными рычагами. Это ярко проявляется на примере развития средств массовой информации (СМИ).

В настоящее время всепроникающие СМИ дают возможность их владельцам воздействовать на социальные и экономические процессы, настроение общества и даже пути его развития. К этому хотелось бы добавить, что зачастую в современных условиях обладание информационной технологией дает ничуть не меньшую власть, чем обладание самой информацией. Ввиду исключительного значения обладания информацией и информационными технологиями возникает социальное неравенство по критерию доступа к информации.

Информационное обеспечение экономики страны требует системного, кибернетического подхода. Как известно, кибернетика изучает процессы управления сложными динамическими системами: техническими, биологическими, общественными. Основатель кибернетики Н. Винер говорил, что управление — это посылка сообщений, которые эффективно влияют на поведение их получателя. Возьмем, к примеру, техническую систему — ракету. Для того чтобы она достигла цели, нужно правильно рассчитать траекторию ее полета, а в случае необходимости — скорректировать ее. Эти процессы связаны с обработкой, хранением, поиском, использованием и передачей информации. От ее качества зависит качество управления.

Экономика любой страны является сложной динамической системой. Расчеты «траектории» ее развития сопряжены с большими трудностями и требуют качественной, достоверной, своевременной, избыточной информации с целью принятия решений, т. е. расчетов «траекторий» развития экономики, на основе соответствующего социально-экономического мониторинга.

Исторически мониторинг в качестве способа исследования реальных процессов впервые был использован в почвоведении, экологии и иных смежных науках, где он применялся для постоянного наблюдения за конкретными процессами. С этих позиций выделяются три структурных элемента мониторинга — это наблюдение, оценка и прогноз окружающей среды в связи с деятельностью человека.

Представители общественных наук в системе мониторинга рассматривают меру соответствия изучаемого процесса или явления каким-либо задаваемым характеристикам: нормативным или априорным. Целью социально-экономического мониторинга является обеспечение органов управления необходимой информацией. При этом систематическое сравнение может быть не только констатацией факта, но и являться информационной основой принятия управленческих решений.

Такой многогранный подход обусловлен специфическими особенностями конкретных объектов осуществляемого мониторинга, применяемого для изучения различных систем.

Первая из этих особенностей заключается в динамизме, развитии любой системы во времени. Необходимость учета происходящих непрерывных изменений, выявления специфики развития, в виде характерных тенденций и закономерностей, обуславливает важность соответствующего мониторинга этих процессов.

Вторая особенность, также присущая разнообразным системам и связанная с первой, обусловлена наличием на каждом этапе развития имеющихся угроз и возникновения новых, которые, на основе анализа и оценки мониторинговой информации, можно не только выявить и классифицировать по факторам, но и предвидеть с обоснованием механизмов их устранения или нейтрализации.

Соответственно, третьей особенностью большинства систем, в первую очередь, социально-экономических, является возможность (на основе сбора, обработки и анализа информации) прогнозирования развития тех или иных изучаемых процессов: или на основе экстраполяции временных тенденций (как правило, в условиях стабильности), или на основе факторного анализа, с учетом значимости и изменчивости факторов, выявления узких мест и обоснования потенциальных точек роста [3].

В общем плане под социально-экономическим мониторингом, с одной стороны, понимается непрерывное наблюдение за объектами, с анализом их деятельности, с другой стороны, совокупность информационных подсистем, которые объединены общей целевой функцией, формируют оптимальную информационную обеспеченность управленческой деятельности, обладают свойством адаптации к стилю и методам работы конкретных руководителей, позволяют синтезировать и анализировать информацию на всех иерархических уровнях управления.

В любом случае, итоговой целью социально-экономического мониторинга является обеспечение органов управления адекватной информацией для принятия необходимых организационно-управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арунянц Г.Г., Калинин А.Ю., Столбовский Д.Н. Информационные технологии в экономике. Владикавказ: Олимп. 2001.
2. Архипова З.В., Пархоменко В.А. Информационные технологии в экономике. Иркутск: БГУЭП. 2003.
3. Купова М.К., Савранский В.М., Храмов В.А. Управление по отклонениям на основе мониторинга. Нальчик: КБГСХА. 2003.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

С.А. ЛУШКИН,

кандидат экономических наук, докторант,
кафедра «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения

344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка Народного Ополчения, 2

В статье рассматриваются различные аспекты лизинговых отношений и определяются факторы, в соответствии с которыми лизинговые операции могут быть представлены как система инвестиционных контрактов, включающих в себя параметры инвестиционной сделки.

Ключевые слова: лизинговые отношения, инвестиции, кризис ликвидности, финансовая устойчивость, инвестиционные контракты.

Коды классификатора JEL: D92.

Экономический кризис изменил модель финансового поведения клиентов рынка лизинговых услуг, значительная часть которых оказалась не в состоянии своевременно осуществлять лизинговые платежи. В итоге, если последние несколько лет рынок лизинговых операций динамично рос, то в настоящее время сокращение рынка лизинга составило почти 60%.

Несмотря на сильное падение объемов лизинговых сделок, перспективы развития лизинговых операций на российском рынке сохраняются. В условиях кризиса лизинг можно рассматривать как инструмент, позволяющий обеспечить рост платежеспособного спроса и сделать бизнес более эффективным.

На рынке лизинговых услуг вследствие кризиса произошли структурные изменения: лизинговые компании, выступающие прежде для банков надежными контрагентами и дополнительным каналом продаж, в условиях острой конкуренции за клиента столкнулись с ограниченным предложением по взаимодействию со стороны банков.

Повышение требований к финансовой устойчивости клиентов лизинговых компаний, которое произошло вследствие кризиса ликвидности, сократило не только количество сделок, но и активность экономических агентов. В условиях снижения ликвидности лизингодатели стремятся снизить риски операций и рефинансировать портфели. Из-за кризиса российский лизинг изменился не только в объемных показателях — изменилось само качество лизинговых механизмов и отношения между их участниками.

Главными причинами падения темпов развития лизинговых услуг являются снижение кредитоспособности и инвестиционной активности клиентов. По оценкам экспертов, сумма новых лизинговых сделок по итогам первого полугодия 2009 г. сократилась в 4,8 раза по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. и примерно соответствует уровню первого полугодия 2005 г. [1].

Просроченная задолженность лизингополучателей увеличивается в целом ряде лизинговых компаний, поэтому из них не могут привлечь необходимые средства из-за ухудшения своего финансового состояния.

В условиях роста просроченной задолженности значительную часть рабочего времени лизингодатели вынуждены тратить на оформление контрактов по реструктуризации задолженности, на инспекционные поездки, подготовку и оформление экономических санкций, а также на борьбу с налоговыми органами по вопросам возврата НДС.

Основным фактором, ограничивающим возможности роста рынка, является невысокий уровень кредитоспособности потенциальных клиентов, что вынуждает лизинговые компании отказываться от заключения сделок. Негативное влияние на развитие лизинговых операций оказывает в настоящее время высокая стоимость лизинговых услуг для потенциальных клиентов и низкий спрос на лизинг со стороны экономических агентов, что обусловлено неопределенностью перспектив их дальнейшего развития и опасениями относительно долгосрочных инвестиций.

Лидерами рынка по объему лизингового портфеля являются компании, имеющие финансовую поддержку со стороны материнских банков, среди которых можно выделить: «ВТБ-лизинг», «РГ Лизинг», «ВЭБ-лизинг», «ЮниКредит Лизинг», «Райффайзен-лизинг». Наибольший объем новых сделок в первой половине 2009 г. был заключен ЗАО «РГ Лизинг» (дочерняя компания Сбербанка) — 11,4 млрд рублей. Компания активно воплощала в жизнь стратегические планы диверсификации лизингового портфеля, реализации проектов в наиболее перспективных отраслях экономики, каковыми были определены железнодорожная отрасль, энергетика, авиатранспорт и телекоммуникации.

Современный кризис стал для российских лизингодателей тестом проверки на прочность, когда качество управления и эффективность принимаемых решений обеспечивали сохранение бизнеса в неблагоприятных условиях. Лизинговые компании, имеющие системы информационного риск-менеджмента, нацеленные на качество оценки финансовой устойчивости лизингополучателей, сохранили конкурентоустойчивость. Лизинговые компании, использовавшие более качественные системы управления рисками и более консервативные оценки, сохранили эффективную клиентскую базу.

В качестве основных факторов, снижающих устойчивость самих лизинговых компаний, выступают риски ограничения платежеспособности лизинговых компаний, ухудшения качества лизингового портфеля и возможности потери платежеспособности в взаимоотношениях с налоговыми органами.

Потеря платежеспособности может быть вызвана угрозой снижения ликвидности, обусловленной ростом плохих долгов клиентов в связи с их низкой платежеспособностью. В условиях кризиса поступления запланированных денежных средств от партнеров и контрагентов задерживаются, поэтому даже добросовестные лизингополучатели вынуждены нарушать свои обязательства по договору лизинга.

Снижение просроченной задолженности по лизинговым платежам имеет очень большое значение для развития рынка лизинговых услуг. Вместе с тем, на фоне роста объема просроченной задолженности, нарастает

и объем обязательств лизингодателей перед банками, поскольку почти все лизинговые компании прибегают к реструктуризации графиков кредитных договоров, перенося нагрузку на следующие периоды. Однако эти средства по условиям договора необходимо возвращать, а в условиях кризиса качество лизингового портфеля может ухудшиться, поскольку договоры с эффективными клиентами истекают в соответствии с графиком платежей, и в портфеле остается все больше неблагонадежных лизингополучателей.

Финансовый кризис определил новые условия для развития рынка лизинговых операций, который отличается приоритетностью проблем лизинговых компаний, связанной с масштабной реструктуризацией лизинговых договоров, а также с изъятием у лизингополучателей ранее переданного в лизинг имущества с последующей реализацией или сдачей в аренду новым клиентам. Поэтому дальнейшие перспективы рынка и будущие условия работы с лизингополучателями зависят от динамики реструктуризации задолженности.

Обесценение предметов лизинга выступает деструктивным фактором развития лизинговых отношений. В условиях кризиса ликвидности лизинговые компании столкнулись с проблемой ценовых разрывов, возникающих при реализации предметов: полученные суммы от этих операций не покрывают издержки компаний, понесенные по договору лизинга. Значительной ценовой коррекцией подвергся рынок грузовой и специальной техники. Распродажа прошлогодних остатков и значительное увеличение предложения бывшей в эксплуатации техники привели к падению цен на широчайший спектр наименований. Обесценение предметов лизинга означает снижение стоимости залога и ослабляет мотивацию некоторых лизингополучателей поддерживать платежную дисциплину.

Улучшение в лизинговой отрасли может наступить в 2010 г. при позитивной ситуации в экономике и отсутствии внешних шоков. Лизинговый рынок должен быстро набрать прежние темпы роста, как только восстановятся деловая активность и денежные потоки, а также когда разморозятся крупные инвестиционные проекты. Основными факторами роста могут стать реализация приоритетных госпрограмм и крупные сделки, замороженные на стадии планирования или одобрения.

В условиях докризисного развития (расширенного доступа к иностранным финансовым ресурсам и высокой динамике платежеспособного спроса) для клиента лизинг был лучше и удобнее многих банковских программ. Когда ликвидность на рынке стала ограниченной, положение лизинговых компаний существенно ухудшилось, а для финансово-кредитных институтов лизинговые операции стали относиться к высокорисковому.

Это связано с тем, что в лизинговом контракте стейкхолдерами сделки выступают банки, а модераторами — лизинговые компании, которые привлекают заемные ресурсы у банка, затем передают их лизингополучателю и становятся собственником объекта лизинга. Лизинговые компании формируют договоры с клиентами и общаются с ними непосредственно. Банки, несмотря на то, что участвуют в проверке финансового состояния заемщика, с конечными получателями финансовых средств не общаются.

В случае наступления рисков снижения платежеспособности лизинговая компания, которой должен лизингополучатель, несет риски ответственности перед банком, поэтому в ходе реализации таких контрактов возникают не только риски информационной асимметрии, но и риски внеконтрактного поведения контрагентов, которые задерживают платежи и способствуют увеличению «проблемных активов» банка.

В условиях кризиса финансово-кредитные институты стали внимательно относиться к возможности формирования дополнительных доходов и поступлений от «других услуг» и операций. В настоящее время банки сами стремятся сопровождать лизинговые операции и оказывать клиенту дополнительные услуги (консалтинговые операции, помощь в ведении бухгалтерского учета и расчетно-кассового обслуживания).

Вместе с тем, как показывает практика, если банк и лизингодатель связывают долговременные договорные отношения, то контрагенты продолжают эффективно взаимодействовать и в изменившихся условиях. В условиях неопределенности экономики и повышенного риска при снижении платежеспособности лизингополучателя, лизингодатель выступает поручителем за клиента и должен обеспечить взыскание долга [2].

В условиях ограниченной ликвидности в наиболее приоритетных условиях оказались интегрированные финансовые группы и финансовые корпорации, которые имеют не только возможность обеспечить более конкурентные условия для своего бизнеса, но и обладают дополнительной информационной базой данных по клиентам (страховая история, кредитная история, налоговое поведение клиента)

Например, в финансовой корпорации «Уралсиб» взаимодействуют несколько финансовых операторов: лизинговая, управляющая, инвестиционная и страховые компании. Преимущества взаимодействия банка и лизинговой компании в рамках интегрированных бизнес-групп связаны с возможностью динамичного перераспределения ресурсов и капитала. В условиях увеличения рисков ликвидности для банков и лизинговых компаний приоритетным направлением является сохранение качества кредитного портфеля.

Лизинговые компании, принадлежащие производителям, находятся в лучших конкурентных условиях, чем независимые операторы. Лизинговые компании, которые входят в финансовые группы или корпорации, могут сократить количество сделок, но останутся на рынке вследствие интегрированного взаимодействия с клиентами.

В настоящее время наибольшей сферой лизинговой активности является грузовой автотранспорт, однако вследствие снижения объема транспортных перевозок лизинг грузового транспорта подвергается воздействию рисков трендов.

Для большинства российских компаний в современных условиях, связанных с ограничением ликвидности, на первом месте стоит вопрос целесообразности осуществления долгосрочных инвестиций, а только затем вопрос о способе финансирования этих инвестиций.

Во время кризиса на первый план выходит не вопрос прибыли, а вопрос удержания или увеличения доли рынка при минимальной рентабельности в расчете на прибыль после кризиса. Именно поэтому компаниям необходимо осуществлять инвестиции. Стандартный инвестиционный проект является достаточно долгосрочным; прибыль от него не всегда ожидается в течение первого года, поэтому ориентироваться на современную ситуацию на рынке лизинговых услуг при планировании инвестиций на несколько лет не совсем верно.

Оценивая инструменты и технологии позиционирования лизинговых компаний и их контрагентов, можно сделать вывод о том, что меняется мотивация инвестиций (удержание или увеличение доли рынка вместо быстрой прибыли), но неизменной для бизнеса остается необходимость осуществления инвестиций в связи с тем, что у большинства российских компаний и отраслей сохраняется высокий уровень износа основных фондов.

По оценкам экспертов, в среднем по экономике он достигает 50%, а в отдельных отраслях, например в сельском хозяйстве, около 80%. В некоторых видах бизнеса, например в такси, полное обновление фондов осуществляется раз в три-четыре года в связи с высокой интенсивностью эксплуатации. Уже только по этим причинам предприятия будут вынуждены продолжать закупать новый транспорт, технику, оборудование, чтоб не произошла остановка бизнеса по причине выбытия имевшихся мощностей.

Таким образом, на обеспечение стратегии развития транснациональных компаний на российском рынке положительно влияют три очевидных источника спроса на лизинг во время кризиса: необходимость обновления фондов; инвестиционные цели отраслей с неэластичным спросом или производящих товары-субституты; инвестиционный спрос предприятий, работающих по государственным контрактам.

Если оценивать риски лизинговых контрактов, то они выступают основным ограничителем развития бизнеса, поскольку лизинговая компания стремится снизить риски взаимодействия с клиентами, не способными выполнять условия контрактов. При работе с рисками лизинговые компании выделяют следующие направления для формирования информационных параметров изучения потребительского спроса:

- понимание бизнеса и отрасли заемщика;
- изучение рынка и специфики того имущества, под которое предоставляется финансирование;
- структурирование новых бизнес-процессов, нацеленных на предотвращение неплатежей и защиту интересов лизингодателя в случае дефолта заемщика.

Комплексное управление рисками основывается на выделении специфики бизнеса и отрасли заемщиков, с которыми взаимодействуют лизинговые компании. Каждой отрасли и типу бизнеса присущи специфические риски, так и специфические возможности снижения рисков. Например, специфические риски сельского хозяйства связаны с сезонностью производства, территориальной удаленностью и распределенностью бизнеса лизингополучателя, колебаниями цен на зерно, трудно прогнозируемыми инструментами и мерами государственной поддержки отрасли, которые могут нести отрицательный эффект для некоторых игроков.

С другой стороны, именно для сельскохозяйственных производителей наиболее доступно государственное финансирование и субсидирование процентной ставки, гарантии на уровне региональных бюджетов и т.д. Изучение конкретной отрасли и типа бизнеса позволяет не только понять, как оптимально выстроить управление рисками, но и создать продукт, который будет максимально соответствовать потребностям заемщиков.

Для формирования новой стратегии развития необходимо понимать, что будет происходить с имуществом, под которое предоставляется финансирование и которое является основным обеспечением сделки для лизингодателя. Первый антикризисный принцип: прибыль финансовой организации должна фиксироваться независимо от того, будет ли клиент исполнять свои обязательства.

Что касается ожидаемой стоимости активов, то на ее динамику оказывают влияние несколько разнонаправленных тенденций. Повышение стоимости будет происходить в отношении импортного транспорта и оборудования, во-первых, по причине ослабления рубля, во-вторых, по причине увеличения тарифов на ввоз импортных автомобилей и техники.

С одной стороны, к снижению стоимости будут вести такие факторы, как снижение спроса, в связи с чем на рынке появляются различные программы продвижения товаров и услуг, а также инструменты продвижения (отсрочки платежа, бонусы, скидки) со стороны производителей. Вместе с тем, размер скидок не безграничен, поскольку себестоимость машиностроительной продукции достаточно высока. Тем не менее можно ожидать снижения цен на вторичных рынках, поскольку при производстве новой продукции производители имеют возможность регулировать цену, ограничивая предложение в соответствии с упавшим спросом, в то время как объем предложения на вторичном рынке остается на прежнем уровне, хотя спрос может упасть в разы.

С другой стороны, подорожание валюты и импортных товаров, а также увеличение тарифов обозначат более высокий ценовой ориентир и для активов на вторичном рынке. Финансовый кризис показал, что как отечественные, так и иностранные лизинговые организации компании не имеют опыта работы с системными рисками, все отложенные бизнес-процессы лизинговых компаний как финансовых операторов нацелены на работу с платежеспособными клиентами.

Эксперты выделяют два направления регулирования банками и лизинговыми компаниями ситуаций с неплатежами клиентов [3].

Первый и наиболее распространенный состоит в том, что финансовой организации невыгодны неплатежи и дефолт клиента даже в том случае, если риски полностью закрыты гарантией, поручительством, залогом, авансом и прочим обеспечением.

Второй подход состоит в том, что лизингодатель так структурирует сделку и защищает свои интересы, что ему не важно, платит клиент после этого или нет. Свою прибыль он получит в любом случае. Таких стратегий на рынке до кризиса было немного, но, по нашему мнению, сейчас их должно стать больше. Примером являются некоторые лизинговые компании, предлагавшие наиболее рискованные продукты, такие как «лизинг без оценки финансового состояния заемщика» или «лизинг для физических лиц».

В настоящий момент на рынке существует достаточно новых инструментов и технологий, позволяющих снизить риски кредитования и лизинга. Проблема состоит в том, что финансовые организации не умеют использовать эти способы, все их бизнес-процессы нацелены на работу с платежеспособными клиентами. Рассмотрим основные способы, позволяющие снижать риски финансирования, которым до сих пор уделялось недостаточно внимания:

- гарантии региональных фондов поддержки малого бизнеса (до 50% суммы сделки, вместе с авансом 30%, что позволяет закрывать риски сделки практически на 80% от суммы операций);
- гарантия обратного выкупа со стороны поставщика (закрывает риски при достаточной кредитоспособности самого поставщика);
- поручительства юридических и физических лиц;
- залог имущества.

Такие инструменты и технологии в условиях кризиса позволяют лизинговым компаниям оставаться на рынке и даже увеличивать портфель. Если лизингодатель настраивает свои бизнес-процессы на эффективную работу в случае неплатежей клиента, он может обеспечить себе прибыль и в этой ситуации. Важнейшим фактором, обеспечивающим ликвидность лизинговых операций, является «технологичность» лизингового продукта, позволяющая осуществлять выбор таких технологий и бизнес-процессов, которые наиболее гибко согласуются с возможностями клиента и компании.

Инструментами поддержки лизинговых компаний являются: высокий уровень авансовых платежей; рост процентной ставки по договору для эффективного управления портфельным риском; эффективная работа служб по урегулированию убытков и изъятию имущества при неплатежах; отложенная система продажи изъятой техники; применение новых инструментов обеспечения экономической безопасности сделки.

Лизинг сочетает в себе черты: простой аренды, кредитной сделки и инвестиционных отношений. Лизинговые отношения являются гибким инструментом, который позволяет реализовать инвестиционные схемы, направленные на обновление производственных фондов предприятия, в то же время проявляя принципы кредитных отношений: срочность, возвратность, платность; сохраняя, таким образом, суть банковского кредита.

Основным отличием лизинга от кредита является инвестирование заемных средств (на возвратной основе) исключительно в основной капитал, в то время как кредит может быть использован для целей пополнения оборотных фондов компании.

К преимуществам лизинговых операций можно отнести ряд налоговых льгот, предусмотренных для лизингополучателя, то есть компании, закупающей оборудование по лизинговому соглашению. На сумму лизинговых платежей может быть сокращен налог на прибыль, при этом оборудование, полученное в лизинг, амортизируется с коэффициентом три, то есть его балансовая стоимость сокращается в три раза быстрее, следовательно, снижается налог на имущество. Заключить крупное лизинговое соглашение для средней компании, не имеющей кредитной истории, может быть проще, чем получить заем.

Лизинговая организация рискует гораздо меньше, чем банк, так как предмет лизинга остается в ее собственности до тех пор, пока клиент полностью не закроет свои обязательства. Если учесть, что в лизинг приобретается преимущественно ликвидное оборудование и техника, спрос на которые в России только растет, то в случае невозможности вернуть деньги лизинговая фирма может быстро реализовать это оборудование.

Лизинг является мощным и гибким инструментом финансирования, который применим для широкого круга компаний — от корпораций государственного масштаба до сравнительно небольших предприятий. Несмотря на схожесть с кредитной схемой покупки оборудования, лизинговая операция имеет конкурентное преимущество для клиентов: законодательно закрепленный механизм ускоренной амортизации с коэффициентом равным 3, который, в сочетании с оптимизацией по уплате налога на прибыль и налога на имущество, способен дать значительный экономический эффект по сравнению с кредитом.

Лизинг включает в себя параметры инвестиционной сделки, связанные с тем, что решение об использовании той или иной схемы покупки основного средства потенциальный лизингополучатель принимает исходя из экономии расходов на его приобретение посредством анализа эффективности данного вложения. В этой связи лизинг выступает институциональной составляющей процесса управления инвестициями.

Инвестиционный механизм лизинга обеспечивает решение проблем, связанных с последовательным обновлением производственной инфраструктуры российских фирм и предприятий, которые, инвестируя в основные средства, способствуют ускорению научно-технического прогресса, повышают качество производимых работ, снижают издержки, увеличивают свою конкурентоспособность на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вчерашние коллеги стали конкурентами // Банковское обозрение, 2009 г. № 5/8. С. 39.
2. Романов С.Е. Реализация антикризисных технологий управления рисками финансовых компаний // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2008. Том 7. № 3. С. 185.
3. Романовский Р. Четыре шага назад // Эксперт, 2009. № 38 (675)/5 октября http://www.expert.ru/print-issues/expert/2009/38/4_shaga_nazad.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕФТЕПРОДУКТОВ В РОССИИ

Г.Р. АХМИЕВА,

старший преподаватель,
кафедра «Экономика и управление в нефтяной и газовой промышленности»,
Грозненский государственный нефтяной институт,
364902, Грозный, пр-т Революции, 21, ГСП-2

Российский рынок нефтепродуктов характеризуется исторически сложившейся региональной монополизацией и отсутствием объективных ценовых индикаторов. В этих условиях возникает необходимость в его регулировании с целью создания оптимальной системы нефтепродуктообеспечения.

Ключевые слова: рынок нефтепродуктов; регулирование рынка; вертикально интегрированная нефтяная компания; нефтяная биржа.

Коды классификатора JEL: Q34, Q43.

Роль и значение рынка нефтепродуктов определяются экономической структурой и состоянием хозяйства региона, его специализацией. Для российских регионов функционирование указанного элемента рыночной структуры остается определяющим в обеспечении социально-экономических потребностей населения. Основной вклад в формирование регионального продукта чаще всего обеспечивают именно отрасли, использующие сырьевые ресурсы, находящиеся на территории регионов. Таким образом, без цивилизованного внутреннего рынка нефтепродуктов невозможен подъем производства в реальных секторах экономики. Под цивилизованным внутренним рынком понимается рынок, ориентированный на удовлетворение внутреннего потребительского спроса, на качественное нефтепродуктообеспечение, учитывающее интересы потребителей в возможности приобретения нефтепродуктов нужного им ассортимента и качества, в нужное время и в нужном месте.

Следует отметить, что процесс формирования рыночно-ориентированной системы нефтепродуктообеспечения Российской Федерации протекал не совсем гладко. Монополизированный внутренний рынок нефтепродуктов, унаследованный от советской эпохи, фактически определял темпы инфляции, постоянно раскручивая инфляционную гонку цен. Усиливающаяся конкурентная борьба не всегда способствовала повышению качества нефтепродуктов и обслуживания потребителей. К имеющимся недостаткам советской организации нефтепродуктообеспечения добавились проблемы, порожденные неорганизованным рынком. В этих условиях появилась настоятельная потребность в оптимальной организации нефтепродуктообеспечения, так как негативные тенденции, сложившиеся на рынке нефтепродуктов подрывали рост экономики отраслей народного хозяйства регионов [1].

Способствовать созданию цивилизованного внутреннего рынка были призваны отечественные вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК). Они создавались в целях объединения материальных и финансовых ресурсов ее участников для повышения конкурентоспособности и эффективности производства, создания рациональных технологических и кооперационных связей.

Первая ВИНК появилась в ноябре 1991 г. — НК «ЛУКОЙЛ». В 1992–1996 гг. были созданы еще шесть ВИНК — ЮКОС, «Сургутнефтегаз», Сибирско-дальневосточная нефтяная компания (СИДАНКО), «Славнефть», ОНА-КО и Тюменская нефтяная компания (ТНК). Башкирия и Татария создали собственные, региональные вертикально интегрированные компании — «Башнефть» и «Татнефть».

Достаточно быстрое и успешное становление вертикально интегрированных компаний свидетельствовало о значительных преимуществах этой формы организации деятельности финансовых и промышленных компаний [3, 7].

Однако интеграция привела к возникновению проблем в сфере координации производства и сбыта нефтепродуктов, возникших вследствие укрупнения организаций и территориальной отдаленности нефтеперерабатывающих предприятий от головных нефтяных компаний.

Следует отметить, что территориальная концентрация нефтепереработки при значительной географической рассредоточенности потребителей нефтепродуктов вызывает рост издержек обращения и требует использования новейших технологий в области нефтепродуктообеспечения. К тому же высокий уровень экономической концентрации и наличие вертикальной интеграции обуславливают основные барьеры для входа и осуществления рентабельной деятельности на рынках нефтепродуктов.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются потенциальные и действующие участники рынка, являются:

- ◆ ограничение или отсутствие доступа независимых участников рынка к мощностям по переработке нефти;
- ◆ ограничение или отсутствие возможности независимых участников рынка поставлять нефтепродукты в отдельные регионы;
- ◆ ограничение или отсутствие доступа независимых участников рынка к мощностям по хранению нефтепродуктов;
- ◆ наличие хозяйствующих субъектов, которые доминируют на рынке хранения нефтепродуктов и одновременно осуществляют розничную реализацию нефтепродуктов;
- ◆ наличие у ВИНК большого административного ресурса;
- ◆ высокие первоначальные затраты.

Подобное устройство рынка, порожденного и поддерживаемого всеми крупнейшими ВИНК, наносит ущерб эффективности самим ВИНК. Рынок нефтепродуктов, являясь непрозрачным, разделяется на зоны влияния раз-

личных ВИНК в оптовом и розничном сегментах. Ориентированность на экспорт, непрозрачность существующей системы продаж нефтепродуктов способствует недоверию между ВИНК — каждая из которых контролирует ситуацию только в зонах своего, как правило, доминирующего влияния. Общее описание сложившейся структуры выглядит следующим образом: добываемая ВИНК нефть перерабатывается на собственном НПЗ и реализуется на собственных АЗС вне зависимости от территориальной удаленности этих объектов производственной цепи друг от друга. Несмотря на очевидную привлекательность торговли нефтью и нефтепродуктами между ВИНК, этого не происходит [9, 10].

Таким образом, сложившаяся система нефтепродуктообеспечения характеризуется недостаточным уровнем развития конкуренции, низкой эффективностью антимонопольного регулирования, отсутствием должных мер со стороны государства при установлении потребительских цен на нефтепродукты.

В этих условиях возникает объективная необходимость проведения такого антикризисного мероприятия, как регулирование внутреннего рынка с целью изыскания и реализации резервов ресурсосбережения и создания экономических механизмов заинтересованности субъектов рынка в надежном и экономичном нефтепродуктообеспечении.

Антикризисное регулирование внутреннего рынка нефтепродуктов затрагивает целый комплекс пока не полностью решенных научно-экономических проблем. К таким проблемам относятся:

- сочетание централизованных и децентрализованных начал при регулировании рынка нефтепродуктов;
- кратко-, средне- и долгосрочное прогнозирование потребительского спроса на нефтепродукты с учетом территориальных особенностей внутригодовых колебаний его объемов;
- комплексное нормирование товарных и производственных запасов в районах потребления нефтепродуктов как условие формирования спроса и предложения на региональных рынках, отвечающих заданному уровню надежности нефтепродуктообеспечения;
- непрерывный мониторинг показателей конъюнктуры рынка нефтепродуктов в целях оптимизации корпоративного планирования поставок и перевозок нефтепродуктов;
- информационно-аналитическое и правовое обеспечение корпоративных и государственных служб маркетинга, ответственных за энергетическую безопасность регионов и страны, а также за экономическую эффективность нефтепродуктообеспечения;
- разработка экономических механизмов заинтересованности субъектов рынка в ускорении оборачиваемости оборотных средств за счет рационализации перевозок нефти и нефтепродуктов с учетом наиболее эффективной координации работы различных видов транспорта.

Решению этих и некоторых других экономических проблем может способствовать использование уже созданного в нашей стране научного потенциала в области рационализации процессов обращения нефтепродуктов. Дальнейшее развитие фундаментальных и прикладных исследований по ресурсосбережению в сфере обращения, адаптация их результатов к современным условиям хозяйствования будут способствовать становлению внутреннего рынка нефтепродуктов, маркетинговой ориентации нефтяной промышленности и энергетической безопасности регионов и страны в целом [4, 5].

При этом важной задачей является снижение цен на продукцию и услуги нефтяной промышленности до уровня, близкого к минимально необходимым издержкам производства и обращения. Ценообразование на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке характеризуется непрозрачностью, использованием ВИНК трансфертных цен внутри своей группы лиц. ВИНК имеют возможность переносить центр прибыли в любой сегмент рынка, что дает им возможность осуществлять ценовое давление на независимых участников рынка на всех его сегментах [2].

Одно из перспективных направлений по регулированию рынка нефтепродуктов — улучшение ассортимента продукции. Спрос на рынке сегодня резко изменился в пользу высокооктановых бензинов и дизельного топлива за счет снижения потребления мазута и 76-го бензина.

Ко всему вышесказанному необходимо добавить, что для развития системы нефтепродуктообеспечения важное значение имеет также создание нефтяной биржи. Организованная торговля нефтью способствует улучшению структуры рынка, и, как следствие, — защите потребителя от необоснованных колебаний цен, а также преодолению олигополистических тенденций на рынках нефти, которые могут приводить к сговору, согласованным действиям, либо совместному доминированию.

В течение десяти последних лет нефтяные компании противодействовали формированию биржевых торгов. Вопрос ставился неоднократно, но постоянно блокировался, в том числе на ведомственном уровне. После введения оборотных штрафов и уголовной ответственности за нарушение антимонопольного законодательства деятельность ВИНК в этом направлении активизировалась.

Со второго полугодия 2008 г. нефтяные компании начали торговать на биржах и электронных торговых площадках (ЭТП). В 2009 г. нарастающим итогом, включая октябрь 2009 г., объем реализованных нефти и нефтепродуктов на биржах и ЭТП составил 5420 тыс. тонн, в т.ч.:

- ❖ электронная площадка на Eoil.ru — 4050 тыс. т;
- ❖ электронная торговая площадка ОАО «Газпром нефть» (на базе платформы Eoil.ru) — 80 тыс. т;
- ❖ межрегиональная биржа нефтегазового комплекса — 700 тыс. т;
- ❖ СПБМТСБ — 222 тыс. т;
- ❖ биржа «Санкт-Петербург» — 105 тыс. т.

Реализация нефтепродуктов в рамках биржевой торговли создает условия для рыночного ценообразования нефтепродуктов, бесперебойного снабжения регионов топливными ресурсами, дальнейшему развитию малого предпринимательства как в секторе добычи нефти, так и розничном нефтепродуктообеспечении, повышению эффективности и прозрачности деятельности предприятий топливно-энергетического комплекса посредством выявления экономически обоснованного уровня цен, создания эффективного механизма минимизации рисков и условий для обоснованного исчисления налогооблагаемой базы, эффективного расходования бюджетных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бинатов Ю.Г.* Экономика нефтяного комплекса: ретроспективы, современность, прогнозы / Ю.Г. Бинатов, А.А. Пельменева, Л.И. Ушвицкий. Ставрополь: СевКавГТУ, 2005.
2. *Богданов О.* Состояние цен на внутреннем нефтяном рынке России / О. Богданов // Минтоп. 2005. № 1. С. 16–18.
3. *Иршинская Л.И.* Конкурентоспособность и стратегии вертикально-интегрированных нефтяных компаний / Л.И. Иршинская. М.: ЗАО Издательство Экономика, 2004.
4. *Колядов Л.В.* Антикризисные направления становления внутреннего рынка нефтепродуктов / Л.В. Колядов // Нефть, газ и бизнес. 2000. № 2. С. 33–35.
5. *Митрофанов А.Ю.* Регулирование внутреннего рынка нефтепродуктов: научно-методические и правовые аспекты (аналитический обзор) / А.Ю. Митрофанов, Л.В. Митрофанова. М.: Нефть и газ, 2003.
6. *Немкова О.В.* Стратегический обзор российских компаний / О.В. Немкова, А.М. Пасечкин // Экономические стратегии. 2006. № 5–6. С. 36–49.
7. Становление российского рынка нефтепродуктов: экономические проблемы и пути их решения: Реф. обзор / РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина. М.: Нефть и газ, 2000.
8. *Шафранник Ю.К.* О факторах, определяющих перспективы развития нефтяного комплекса России / Ю.К. Шафранник // Нефтяное хозяйство. 2005. № 4. С. 10–13.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Д.Н. ГОТАИДЗЕ,

аспирант,

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,

e-mail: -david-@km.ru

Данная статья посвящена изучению проблем налогового контроля. Для его эффективного функционирования считаю целесообразным акцентировать внимание на следующих аспектах: система отбора налогоплательщиков для проведения ВВП; эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок; система оценки работы налоговых инспекторов.

Ключевые слова: налоговый контроль; выездные налоговые проверки; налоги; эффективная система отбора.

Коды классификатора JEL: H21, H26.

Актуальность рассматриваемого вопроса

Одним из основных способов контроля добросовестного выполнения налогоплательщиками своих обязательств по уплате налогов в бюджет является проведение налоговых проверок.

Налоговая проверка является важнейшим инструментом налогового контроля, позволяющим наиболее полно проверить правильность уплаты налогов (сборов) и исполнение налогоплательщиком других обязанностей, возложенных на него законодательством о налогах и сборах.

Необходимыми признаками любой действенной системы налогового контроля являются.

Во-первых, наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения выездных проверок, дающей возможность выбрать наиболее оптимальное направление использования ограниченных кадровых и материальных ресурсов налогового органа, добиться максимальной результативности налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств, за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, вероятность обнаружения налоговых нарушений у которых представляется наибольшей.

Рассмотрим опыт выделения крупнейших налогоплательщиков в США в отношении налоговых проверок.

Для определения принадлежности компании к категории крупнейших налогоплательщиков и включения ее в Программу всесторонних проверок, предназначенную для проверки крупных компаний-налогоплательщиков, в США применяется специальная система баллов, которые присваиваются по следующим категориям:

- ❖ общая стоимость активов;
- ❖ валовой доход;
- ❖ количество юридических лиц, принимающих участие в основной деятельности;
- ❖ наличие многоотраслевой структуры компании;
- ❖ количество сотрудников налоговой администрации, необходимых для проверки компании;
- ❖ количество привлеченных специалистов, необходимых для проверки компании;
- ❖ общий объем вспомогательной работы и количество человеко-дней, затраченных на проверку.

Данный метод обеспечивает объективный подход ко всем налогоплательщикам. Компания включается в Программу всесторонних проверок, если она набирает не менее 12 баллов (для промышленных компаний) и 15 баллов (для финансовых, страховых, брокерских компаний; для фирм, занимающихся предоставлением коммунальных услуг).

Кроме того, ряд положений предусматривает включение компаний в разряд крупнейших налогоплательщиков даже в том случае, когда они не набирают необходимое количество баллов (но на практике это случается крайне редко).

Начисление баллов при оценке общей стоимости активов происходит путем суммирования всех активов основного налогоплательщика, а также активов всех находящихся под его фактическим контролем юридических лиц в США и за рубежом (табл. 1).

Таблица 1

Шкала начисления баллов по общей стоимости активов налогоплательщика

Стоимость активов	Начисляемые баллы
До 500 млн долл. (включительно)	1
От 500 млн до 1 млрд долл.	2
От 1 млрд до 2 млрд долл.	3
От 2 млрд до 5 млрд долл.	4
От 5 млрд до 8 млрд долл.	5

Критерий «валовой доход» увеличивает риск компании попасть в Программу всесторонних проверок при помощи суммирования валового дохода основного налогоплательщика, а также валового дохода всех находящихся под его фактическим контролем юридических лиц в США и за рубежом (табл. 2).

В Российской Федерации для отнесения налогоплательщика к категории крупнейших применяются следующие критерии:

- показатели финансово-экономической деятельности за отчетный год из бухгалтерской отчетности организации;
- отношения взаимозависимости между организациями.

Таблица 2

Шкала начисления баллов по валовому доходу налогоплательщика

Валовый доход	Начисляемые баллы
До 1 млрд долл. (включительно)	1
От 1 млрд до 2 млрд долл.	2
От 2 млрд до 3 млрд долл.	3
От 3 млрд до 5 млрд долл.	4
От 5 млрд до 10 млрд долл.	5

Кроме того, для отнесения налогоплательщика к категории крупнейших анализу подлежат показатели финансово-экономической деятельности за отчетный год:

- ❖ суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов;
- ❖ суммарный объем выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг);
- ❖ размер активов (сумма внеоборотных и оборотных активов).

Для организаций, осуществляющих производство и оборот этилового спирта из всех видов сырья, алкогольной, спиртосодержащей и табачной продукции, предусмотрен отличный состав показателей финансово-экономической деятельности. Помимо суммарного объема начислений федеральных налогов и сборов, анализу и оценке подлежат:

- ❑ суммарный годовой объем производства;
- ❑ суммарная производственная мощность по выпуску продукции.

Для организаций, проводящих закупку, хранение и поставку алкогольной, спиртосодержащей или табачной продукции, помимо начислений федеральных налогов и сборов, оценивается также суммарный объем выручки.

Критерий «отношения взаимозависимости между организациями» применяется для определения крупнейших налогоплательщиков только в том случае, если организации, отношения с которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты основного вида деятельности организации (ст. 20 НК РФ), имеют показатели финансово-экономической деятельности, позволяющие признать их крупнейшими налогоплательщиками.

Таким образом, выделение из состава налогоплательщиков отдельной группы ее крупнейших представителей в настоящее время происходит только на основе качественных признаков, базирующихся на результатах деятельности субъекта.

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 23 июня 2008 г. «О бюджетной политике в 2009–2011 годах» говорится о текущем контроле за крупнейшими налогоплательщиками, т.е. фактически это означает проведение ежегодных налоговых проверок в отношении указанных организаций.

Проблема рационального отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок приобретает особую значимость в условиях массовых нарушений налогового законодательства, характерных для современной России.

Во-вторых, применение эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок, основанных как на разработанной налоговым ведомством единой комплексной стандартной процедуре организации контрольных проверок, так и на прочной законодательной базе, предоставляющей налоговым органам широкие полномочия в сфере налогового контроля для воздействия на недобросовестных налогоплательщиков.

Здесь необходимо указать на возможность всестороннего анализа всей информации, поступающей в налоговые органы из внутренних и внешних источников.

К информации из внутренних источников относится информация о налогоплательщиках, полученная налоговыми органами в соответствии с действующим законодательством, а также самостоятельно в процессе выполнения ими функций, возложенных на налоговую службу.

К информации из внешних источников относится информация о налогоплательщиках, полученная налоговыми органами в соответствии с действующим законодательством или на основании соглашений по обмену информацией с контролирующими и правоохранительными органами, органами государственной власти и местного самоуправления, а также иная информация, в том числе из общедоступных источников — СМИ, Интернет.

По данному вопросу немаловажно отметить опыт стран Евросоюза, где налоговые органы наделены правом доступа к информации о движении денежных средств по счетам налогоплательщика, отсутствует понятие банковской тайны. Для Российской Федерации такое положение позволило бы эффективно оценивать реальную налоговую нагрузку на налогоплательщиков, а также повысило бы качество проводимых выездных налоговых проверок.

Также возможно внедрение системы самостоятельной оценки налогоплательщиком рисков по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности по следующим критериям:

- ❖ налоговая нагрузка ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли;
- ❖ отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов;
- ❖ отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов;
- ❖ опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг);
- ❖ выплата заработной платы сотрудникам ниже прожиточного минимума, установленного для трудоспособного населения в субъекте Российской Федерации;
- ❖ построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками без наличия разумных экономических или иных причин;
- ❖ непредставление пояснений на уведомления налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности;
- ❖ неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах организации в связи с изменением места нахождения («миграция» между налоговыми органами).

Систематическое проведение самостоятельной оценки рисков по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности позволит налогоплательщику своевременно оценить налоговые риски и уточнить свои налоговые обязательства.

В-третьих, использование системы оценки работы налоговых инспекторов, позволяющей объективно учесть результаты деятельности каждого из них, эффективно распределить нагрузку при планировании контрольной работы.

В Бюджетном послании Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2008–2010 гг. от 9 марта 2007 г. сделан акцент на отсутствии критериев оценки эффективности работы сотрудников налоговых органов, направленных на проверку правильности исчисления и уплаты налогов. Соответственно, не реализованы механизмы материального стимулирования сотрудников в зависимости от соответствия таким критериям.

Полезным может быть введение системы балльной оценки работы специалистов, осуществляющих налоговые проверки. Сущность такой оценки состоит в том, что в зависимости от категории каждого проверенного налогоплательщика (исходя из классификации на крупные, средние, малые и мелкие, а также отраслевой принадлежности) специалисту засчитывается определенное количество баллов. При этом за отчетный период каждый специалист должен набрать определенное минимальное количество баллов. Количество набранных баллов может служить основанием для вывода о его служебном соответствии занимаемой должности. Кроме того, балльный норматив может служить основой для составления планов проверок на предстоящий отчетный период в части наиболее оптимального распределения нагрузки между отдельными специалистами.

Однако необходимо отметить, что никакое совершенствование форм работы не даст положительных результатов, если специалист, участвующий в проведении налоговых проверок, не будет постоянно совершенствовать свои знания в области налогообложения.

Для этого необходимо выработать общегосударственную систему подготовки кадров, когда для работы в налоговые органы будут привлекаться лишь профессионалы, получившие необходимый набор знаний в данной области. В настоящее время немногие высшие учебные заведения готовят таких сотрудников, при этом, учитывая уровень оплаты труда в государственных органах, большое количество потенциальных государственных служащих уходит в коммерческую деятельность. В связи с изложенным, скорее всего, принятие новой системы оплаты труда государственных служащих, по нашему мнению, на сегодняшний день является наиболее острой проблемой и должно стать первоочередной задачей, стоящей перед государством. Министерство финансов Российской Федерации совместно с Федеральной налоговой службой начало разрабатывать концепцию об оплате труда работников налоговых органов, которая будет зависеть от разных факторов, в том числе и от эффективности проведенной контрольной работы каждым сотрудником.

Налоговое администрирование должно быть построено на основе принципа двухсторонней ответственности налогоплательщиков и налоговых органов, при соблюдении которого первые стремятся к исполнению своих налоговых обязательств, а вторые — к обоснованному контролю за деятельностью хозяйствующих субъектов.

Резюме

Итак, решая вышеперечисленные проблемы, можно говорить о выработке основных направлений повышения эффективности выездных налоговых проверок в рамках налогового контроля, которые на наш взгляд сводятся к следующему:

- использование при алгоритме отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок вариативной модели по регламентируемым критериям;
- формирование системы премирования на основе применения шкалы балльной оценки труда налогового инспектора и критериев, его формирующих;
- формирование структуры учебных кейсов для повышения профессиональной подготовки налоговых инспекторов, принимающих участие в выездных налоговых проверках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов Н., Смирнова А. Тенденции совершенствования налогового администрирования и зарубежный опыт // «Финансовая газета», 2009, № 23.
2. Ефремов Л. Порядок судебного разрешения налоговых споров в США // Хозяйство и право. 1998. № 4.
3. Послание Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации от 25 апреля 2005 г. // Российская газета. № 86. 2005. 26 апр.
4. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования». Письмо ФНС России от 2 июня 2008 г. № ММ-9-3/63 «О рассмотрении запроса».
5. www.economy.gov.ru.
6. www.minfin.ru.
7. www.nalog.ru.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В АПК

З.М. МОКАЕВА,

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
360004, г. Нальчик, ул. Толстого, 185, Кабардино-Балкарская Республика,

Статья связана с исследованием методики построения алгоритма индикативного планирования. На примере агропромышленного комплекса Кабардино-Балкарской Республики изучены этапы внедрения индикативного планирования в процессе производства. Предложены механизмы, позволяющие сформировать систему управления предприятиями региона на основе индикативного планирования.

Ключевые слова: планирование; управление; индикативное планирование; менеджмент; стратегия; конкурентный анализ; прогноз; индикаторы; региональная экономика.

Коды классификатора JEL: Q16, Q18.

В современной рыночной экономике с ее быстрыми изменениями и неопределенностью, выбор путей развития агропромышленных предприятий во многом зависит от степени изученности реалий окружающего мира. В условиях высокого динамизма внешней среды современные предприятия могут стать эффективными благодаря своей способности приспосабливаться к переменам. Адаптивность агропромышленных предприятий к внешним условиям функционирования обусловлена, прежде всего, компетентностью и определенным отношением персонала к изменениям, гибкостью организационных структур управления и их соответствием принятым стратегическим направлениям развития. Эффективность управления предприятием во многом зависит от факторов, влияющих на процесс производства.

Индикативное планирование, сущностную основу которого составляет стратегическое управление, помогает воедино собрать весь комплекс инструментов управленческой деятельности для обеспечения и удерживания конкурентных преимуществ на основе быстрого реагирования на изменения внешней среды. Для российских агропромышленных предприятий жизненно необходимым становится использование планирования и стратегического управления, которые позволяют заглянуть в будущее, сформулировать стратегию развития, определить главные достоинства и конкурентные преимущества, ликвидировать угрозы и опасности.

Современные проблемы агропромышленного комплекса республики показали, что главные рычаги рыночной экономики основаны на модели совершенной конкуренции. Вопросы управления и планирования производством являются основой развития экономики и служат методами исследования для выявления определенных закономерностей в конкурентной среде [4].

Индикативное планирование — это процесс формирования системы индикаторов, характеризующих состояние и развитие экономики и механизмов государственного регулирования деятельности субъектов региональной экономики, обеспечивающих достижение целевых значений индикаторов. Общая концепция индикативного планирования имеет ряд специфических черт. Во-первых, в стратегических индикативных планах должны присутствовать долгосрочные регуляторы, включающие перечень мероприятий, направленных, на освоение сырьевой базы и решение проблемы диверсификации экономики и аккумуляции части доходов от продажи сырья в специальном фонде. Во-вторых, особенностью¹ процесса индикативного планирования является состав целевых индикаторов. Если для промышленно развитого региона рост такого показателя как внутренний распределенный продукт приводит к росту многих индикаторов уровня жизни, то в малоразвитых регионах, в структуре добавленной стоимости продукции велика доля ресурсной ренты, этот показатель в большей степени относится к индикаторам оценки состояния региона и имеет целеориентирующий характер [2].

Проблема кризисного состояния агропромышленного комплекса республики связана со структурной перестройкой хозяйства, перевода производства и социальной сферы на новые принципы функционирования, ограничения ресурсов и неразвитой инфраструктуры рынка. В условиях современной экономики одной из главных закономерностей развития агропромышленного комплекса является повышение роли организационно-управленческих факторов. Качество управления определяет как эффективность производства, так и степень удовлетворения потребностей людей. Не только в республике, но и по всей стране проблема реформации системы управления носит особо острый характер в связи со сменой модели развития и переходом к рыночным отношениям. Рассмотрим рис. 1, на которой представлена система управления агропромышленным комплексом Кабардино-Балкарской Республики (рис. 1).

В структуре АПК лежат две основные составляющие: прямое государственное управление и управление с помощью рыночных механизмов. В зависимости от рычагов управления формируются индикаторы планирования агропромышленных предприятий и стратегии их развития. В структуре управления региональным АПК основной акцент должен быть сделан, как видно из рис. 1, на использование экономических методов и рычагов, улучшение координации работы органов государственного и хозяйственного управления.

Наряду с восстановлением существовавших ранее специализированных органов управления сельским хозяйством и отраслями перерабатывающей промышленности целесообразно использование и новых управленческих формирований, охватывающих деятельность крестьянских хозяйств, предпринимательства, рыночных структур.

Схема представляет собой систему ориентации управления на более эффективное хозяйствование и решение важных социально-экономических проблем. Возникает необходимость создания единой системы государственного и хозяйственного управления региональным АПК с полным циклом производства, переработки и реализации продукции. Помимо этого, необходимо выработать стратегию управления, совершенствующую орга-

низационную структуру АПК, подбор и расстановку кадров. Таким образом, стратегическое управление должно быть основано на взаимодействии объектно-ориентированных технологий проектирования, интеллектуальных услуг, современных информационных технологий, использующих передовые достижения в области анализа, прогнозирования, ситуационного моделирования для обработки оперативной информации, принятия решений в анализируемой области. Из выше изложенного следует, что управление становится практически невозможным без стратегического замысла. Именно индикативное планирование определяет суть замысла в современных рыночных условиях и позволяет решить такие проблемы как:

- выбор правильного пути развития предприятия, направленного на достижение необходимых результатов в перспективе;
- достижение желаемого состояния объекта хозяйствования с помощью предотвращения ошибочных действий и сокращения неиспользованных возможностей;
- обеспечение долгосрочной конкурентоспособности, которая обуславливает прочность и устойчивость объекта управления на рынке;
- проведение анализа более значимого индикатора, который количественно определяет качественные характеристики того или иного процесса или состояния.



Рис. 1. Система управления агропромышленным комплексом КБР.

Ключевая задача заключается не только в обработке статистической информации, сколько в том, чтобы дать ориентиры для менеджеров, которые, с одной стороны, соответствовали их интересам, а с другой стороны, способствовали достижению основных результатов плана. В структуре управления хозяйствующего субъекта важное место должен непосредственно занимать процесс индикативного планирования. Особое значение приобретает проблема формирования отечественной модели индикативного планирования, ее методологического, методического и информационного обеспечения. В мировой практике большинство теоретических и методических положений индикативного планирования остаются дискуссионными и недостаточно разработанными. Необходимо создать отечественную модель, основой которой является системно-структурный анализ, прогнозирование и динамическое ситуационное моделирование.

Прогнозирование в рамках системы индикативного планирования выступает как его первая, обязательная, аналитическая стадия. Планирование является объективным, закономерным продолжением и развитием прогнозной деятельности. Осуществляется взаимопроникновение и взаимовлияние прогнозных и плановых процедур. Логическую основу технологии построения индикативных планов на агропромышленных предприятиях составляют пространственное двухуровневое представление социально-экономической среды и концепция вертикально интегрированной системы управления. Существует определенный алгоритм системы индикативного планирования в АПК.

Процедура индикативного планирования предприятия начинается с того, что руководство готовит программы развития, включающие локальные индикативные планы, согласованные с перечнями инвестиционных проектов и мероприятий, источники финансирования которых на этом этапе определены частично. Вместе с этими планами экспертами готовятся программы, связанные с инфраструктурными проектами, освоением ресурсной базы, проектами диверсификации производства.

На этапе координации внутрифирменных программ формируется стратегия управления — это набор последовательных алгоритмов косвенных регуляторов, призванных обеспечить балансировку потребностей предприятия в ресурсах различного вида и определение финансовых источников реализации программ всех уровней [5].

Индикативное планирование — это не только процесс управления планами, но и выбор индикаторов, в большей степени оказывающих влияние на конечный результат, а также система информационных потоков, где руководство, линейный и функциональный персонал вместе устанавливают конкретные цели, и участие большого количества людей позволяет более эффективно мобилизовать человеческий потенциал организации за счет создания общего видения, открытого обмена информацией. Индикативное планирование, как и любой процесс, состоит из определенных этапов: анализа, стратегического выбора плана, реализации плана (рис. 2).

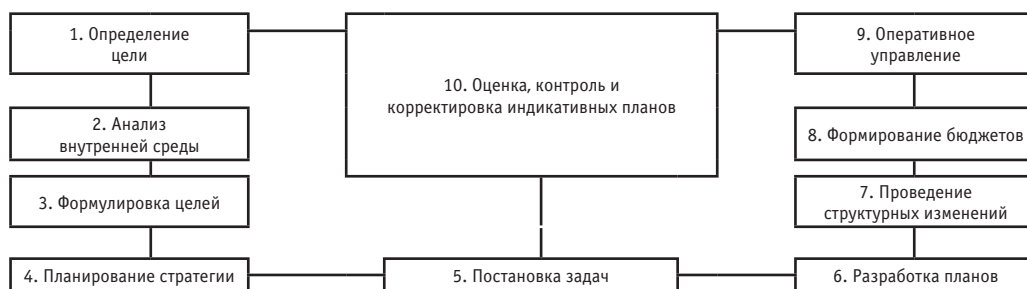


Рис. 2. Процесс индикативного планирования.

На этапе анализа руководство агропромышленного предприятия определяет наиболее важные для него факторы, то есть такие направления развития внешнего окружения, которые оказывают или окажут в будущем существенное воздействие на процесс производства. Анализ внутренних способностей и ресурсов организации, ее ключевых компетенций является исходным моментом для выбора путей развития. Определение эффективных стратегий предприятия невозможно без проведения соответствующего конкурентного анализа. Этот момент связан с постоянным изучением и прогнозированием изменяющихся индикаторов внешней и внутренней среды. Оцениваются возможности и угрозы, поступающие извне, анализируются все аспекты деятельности самого предприятия, выявляются его сильные и слабые стороны, уточняются ключевые моменты и способности фирмы, позволяющие продолжать производство и развивать бизнес [3].

На этапе выбора плана определяются цели организации, от правильного выбора которых зависит эффективность производства. После выбора альтернативных планов, направленных на достижение общей цели, руководство вместе с персоналом приступают к их внедрению и реализации.

Выполнение принятых планов развития агропромышленного предприятия зависит от степени соответствия этого плана существующим внутренним ресурсам: системы оперативного управления, организационной культуры, вовлеченности персонала в процесс реализации стратегии, уровня самоорганизации. После оценки результатов реализации плана и мониторинга, с помощью системы обратной связи, осуществляется контроль за эффективностью отдельных этапов процесса и при необходимости их корректировка.

При определении содержательной стороны индикативного планирования необходимо придерживаться методологии стратегического управления, которое включает две взаимодействующие подсистемы:

- ❖ управление возможностями, включающее анализ и выбор стратегической позиции, или «запланированная стратегия»;
- ❖ оперативное управление, изучающее проблемы в реальном масштабе времени, позволяющее организациям реагировать на неожиданные изменения.

Следовательно, индикативное планирование в агропромышленном комплексе является циклическим, гибким и непрерывным процессом, в который в любой момент времени, в зависимости от результатов анализа внешних и внутренних индикаторов, могут вноситься соответствующие изменения в производство. Этим и объясняется эффективность управления агропромышленными предприятиями на основе индикативного планирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абросимов И.Д. Индикативное планирование на предприятии: учебное пособие. М: ИНФРА. 2005.
2. Алексейчук М.С. Сбережения как индикатор оценки устойчивости регионального развития // Региональная экономика. 2008. № 3. С. 63–72.
3. Вавилов Н., Фокин Ю. Успехи и трудности повышения эффективности производства // Экономист. 2006. № 1. с. 66–75.
4. Кохоне Дж., Снакин Д. Анализируя эволюцию индустриальных систем, их содержание и применение // Экологическая экономика. 2005. № 2. С. 112–119.
5. Лавлинский С.М. Модели индикативного социально-экономического развития сырьевой территории // Проблемы прогнозирования. 2005. № 3. С. 63–72.
6. Пиарс Д., Аркинсон Г., Капиталистическая теория ее измерение, поддержание, развитие: индикатор «слабой» поддерживающей способности // Экологическая экономика. 1997. № 8. С. 103–108.
7. Проблемы совершенствования управления предприятием в современных условиях. Сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции. Ч. 2. Пенза. 2004. 138 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ

В.И. ЧЕЛОВ,

аспирант,

кафедра экономики и управления,

НОУ ВПО «Институт экономики и управления» в г.Пятигорске,

e-mail: zelov@mail

В статье рассмотрена сущность системы и рынка рекреационных услуг, предложены алгоритм информационного обслуживания рекреационной сферы, формула расчета доступности курортной дестинации.

Ключевые слова: рекреация; рекреационная услуга; сфера услуг; санаторно-курортный комплекс.

Коды классификатора JEL: L83.

В научной литературе термин «рекреация» появился в конце 90-х гг. XIX столетия, когда Европа переходила от аграрной экономики к экономике, основанной на промышленности и торговле. Необходимым условием развития рекреации является наличие рекреационного потенциала, который является совокупностью естественных, культурно-исторических и социально-экономических предпосылок организации рекреационной деятельности на определенной территории, важной составной частью рекреационного потенциала являются рекреационные ресурсы — объекты и явления естественного и антропогенного происхождения, которые используются для оздоровления, отдыха [5, с. 265; 6, с. 18].

Основная задача рекреации — восстановление и развитие физических и психических сил каждого члена общества, всестороннее развитие его духовного мира. Общественные функции рекреации можно классифицировать по четырем основным группам: 1) медико-биологической; 2) социально-культурной; 3) экономической; 4) политической.

Структура рекреационной деятельности классифицируется по следующим группам: лечебно-курортная, оздоровительная и спортивная, познавательная рекреация. Особенностью рекреационного продукта является то, что большую его часть составляют туристско-рекреационные услуги.

В отечественной и зарубежной литературе понятие «рекреация» до сих пор трактуется по-разному, так, зарубежом под рекреацией понимается вся сфера досуга [4, с. 13]. Отсутствует единый международный терминологический стандарт, в России отсутствует единая законодательная база, точно определяющая основные понятия, связанные с рекреацией и индустрией досуга [2, с. 51]. Границы рекреации представлены на рис. 1.



Рис. 1. Границы рекреационной сферы

Индустрия здоровья — это функциональная многоотраслевая подсистема национального хозяйства, выражающая взаимосвязь, взаимодействие здравоохранения и сопряженных с ним отраслей и сфер деятельности по охране и укреплению здоровья людей [1, с. 52].

Рекреационной услугой является выгодное, полезное действие, выполняемое специфическим образом организованным предприятием, направленное на удовлетворение потребностей человека в восстановлении утраченных сил путем кратковременного изменения места своего проживания или па месте с целью лечения, отдыха, развлечений, получения новых впечатлений и познавательной целью. В свою очередь сфера рекреационных услуг является подсистемой сферы досуга, в состав которой входят услуги учреждений культуры, спортивных, зрелищных и развлекательных предприятий, которые, несомненно, имеют рекреационное значение, но при этом обладают значительной отраслевой спецификой [2, с. 318].

Определение структуры рекреационной отрасли вызывает трудности из мультипликаторского эффекта туризма, вовлекающего самые разнообразные отрасли в обслуживание рекреантов, что вызывает появление дополнительных и сопутствующих предприятий, это ведет к расплывчатости границ рекреационной отрасли [4, с. 33].

Многие исследователи по признаку конечного потребления материальных и нематериальных благ относят все предприятия, услугами которых пользуются рекреанты, к рекреационной отрасли. Исходя из того, что объективную основу структуры отрасли народного хозяйства составляет общественное разделение труда, а не признак конечности потребления, и именно в рекреационной отрасли реализуется основной технологический процесс, возникающий при организации обслуживания рекреанта [4, с. 33].

Организации, предприятия и учреждения, входящие в состав рекреационной отрасли, подразделяются на 3 группы [4, с. 33]. Первая группа это предприятия, непосредственно обслуживающие рекреантов, вторая группа — предприятия жизнеобеспечения, вопрос об их отнесении к рекреационной отрасли может решаться в соответствии с уровнем их рекреационной специализации по соотношению в использовании предприятий рекреантами и местными жителями, третья группа — предприятия, относящиеся к другим отраслям хозяйства, но вовлеченные в рекреационное обслуживание, эти предприятия не могут быть отнесены к рекреационной отрасли, так как выпуск рекреационных товаров у них не является профильным, и при их включении в рекреационную отрасль не соблюдался бы принцип технологической однородности [4, с. 33–34].

Рынок рекреационных услуг (рис. 2) удовлетворяет потребности населения в отдыхе и содержательном проведении досуга и функционирует по общим законам мирового рынка, являясь составляющей рынка услуг, его видовым компонентом [3, с. 6].

Обычно модели выбора места отдыха основаны на концептуальных представлениях процесса принятия решений, для чего необходимо развить более всестороннюю модель поведения туристского выбора, основанную на основных процессах принятия решений туристами. Для достижения этой цели мы должны понять, как туристские решения могут быть осознаны [11, с. 412], как потребительское поведение воздействует на принятие решения.

- ◆ осознание проблемы и формулировка;
- ◆ информационный поиск;
- ◆ оценка;
- ◆ покупка или реализация;
- ◆ послепокупочная оценка.

Эти стадии представляют процесс и компоненты потребительского принятия решения (рис. 3). Различают два внешних влияния, включающих маркетинговые (например, продукт, продвижение, цена, место, персонал), и социальные, культурные. К внешним влияниям также относят государственную политику и потребительские предпочтения. Государственная политика включена, так как воздействует на создание условий. Потребительские предпочтения влияют на оценку альтернативного выбора, например, потребитель не будет рассматривать вопрос об использовании автомобиля, если у него нет водительских прав.

Данная модель описывает фактический потребительский процесс принятия решений. Во-первых, потребитель сталкивается с проблемой или желанием купить определенный продукт. Во-вторых, потребитель участвует в стадии поиска предпокупки, используя как внутренний источник (прошлый опыт), так и внешние источники (маркетинг, некоммерческий и социальные коммуникации), чтобы собрать информацию. Процесс информационного поиска включает учреждение ряда альтернатив, которые будут рассмотрены, так же как набор критериев, по которым эти альтернативы будут оценены. В третьей стадии процесса принятия решений потребитель оценит альтернативы в вызванном наборе, используя установленные критерии и определенные потребительские правила решения. Заключительная стадия потребительского принятия решения относится к результатам процесса. У этого компонента есть две подстадии — фактическая покупка продукта или услуг, и постпокупка, т.е. оценка [9, с. 131] — обе стремятся к увеличению удовлетворения потребителя от его решения покупки [8, с. 426].

Только в 1970-х годах концепции и модели потребительского поведения были применены к туристскому принятию решения. Первоначально исследования сосредотачиваются на структуре туристского выбора дестинации. Позже были проведены исследования отношений между различными сторонами туристских поездок. Признано что путешествие, процесс принятия решений о путешествии включает многие взаимосвязанные решения поездки, включая решения относительно участников путешествия, выбора времени, способа транспортировки, проживание, выбор дестинации и т. д. Кроме того, сложное взаимодействие между предпочтением, возможностью и ограничениями в туристском процессе принятия решений привлекают особенное внимание исследователей. В случае выбора туристской дестинации, «потребительский товар» — туристская дестинация, «покупка» представляет посещение этой дестинации. Потребительский выбор дестинации состоит из двух фаз [8, с. 421; 14, с. 435].

Первая фаза состоит в том, что потенциальный турист должен решить, иметь ли отдых. Это может быть интерпретируемо как выбор участия, при условии выполнения этого решения возникает вторая фаза о фактическом выборе дестинации. Эта фаза соответствует требованиям рекреации, сначала выбирается число поездок в единицу времени (например, в сезон), вторая фаза рассматривает размещение этих поездок и возможность замены [10, с. 9; 12, с. 361; 13, с. 309]. Анализ мотивационной стадии, который побуждает целый процесс принятия решений, может показать путь, по которым люди устанавливают цель при выборе дестинации и как эта цель тогда отражена в выборе и в поведении путешествия [11, с. 401].

Различный перечень побуждений к путешествию не может удовлетворительно прогнозировать туристский выбор дестинации, потому что решения к путешествию часто сопровождаются мультимотивационными ситуациями и потому что другие факторы влияют на решение и непосредственно, и косвенно (например, личный бюджет, прогноз погоды, и т.д.) [15, с. 7]. Общая модель выбора дестинации путешественника сосредотачивается на осведомленности, предпочтении и выборе из конкурирующих дестинаций. Модель отличает четыре психологических категорий, включающих [15, с. 7]:

- размышление;
- инерционность (у потребителя нет ни положительной, ни отрицательной оценки);
- недоступность и осведомленность — дестинация, проезд в которую является затруднительным;
- неподходящая — потребитель отклонил из-за отрицательных предыдущих событий или отрицательные оценки из других информационных источников.

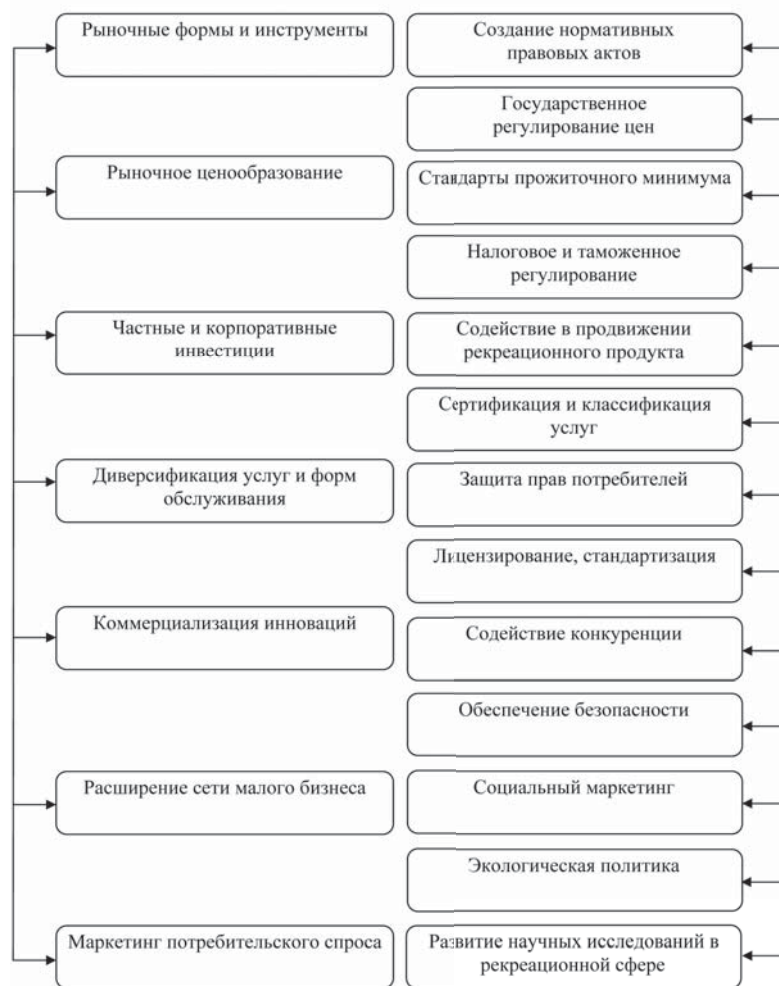


Рис. 2. Формирование рынка рекреационных услуг

Для оценки степени доступности населению различных регионов РФ услуг санаторно-курортного комплекса КМВ и его сравнением с аналогичными курортами Европы мы предлагаем ввести коэффициент доступности k_a , включающий как финансовые показатели обеспечения населения (по отдельности они не могут показать степень доступности) — денежные доходы на душу населения и величину прожиточного минимума соответствующего региона, так и транспортные расходы (для проезда к месту отдыха). Коэффициент доступности предлагаем рассчитывать по следующей оригинальной формуле:

$$k_a = \left(-\left(\frac{w_j}{P_i \times \tau + T_{ji}} \right) + \left(\frac{L_j}{P_i \times \tau + T_{ji}} \right) - \right) / 2, \text{ где:}$$

w_j — средняя заработная плата в j -том регионе проживания потенциального рекреанта, руб.;

L_j — прожиточный минимум в j -том регионе проживания потенциального рекреанта, руб.;

P_i — средняя цена путевки в i -той дестинации койко-день, руб.;

τ — рекомендуемое количество койко-дней (мы приняли $\tau = 7$ — min стандартное количество койко-дней на зарубежных курортах);

T_{ji} — тариф проезда из j региона проживания рекреанта в i дестинацию и обратно, руб.

Полученные данные свидетельствуют, что различия между степенью доступности санаторно-курортного лечения Кавказских Минеральных Вод (КМВ), Баден-Бадена и Карловых Вар (при одинаковых условиях размеще-

ния) несут. Наиболее привлекательными регионами для КМВ в качестве рынка сбыта рекреационного продукта являются Москва, Санкт-Петербург, Норильск — регионы с более высоким уровнем жизни населения, и близлежащие регионы — с более низкими транспортными затратами на проезд — Ростовская область. По доступности курорты КМВ значительно отстают от популярных зарубежных рекреационных дестинаций.

В ценовом отношении курортам КМВ трудно соперничать с зарубежными курортами Египта, Турции, Тайланда, а с аналогичными курортами — германским Баден-Баденом, Карловыми Варами в Чехии разница в цене не столь значительная, чтобы состоятельные россияне сделали выбор в пользу наших курортов в основном из-за слабой инфраструктуры, проблемами с безопасностью. Обладая хорошей лечебной базой в виде высококвалифицированного медицинского персонала и наличия лечебных программ разного профиля, санатории КМВ по своей привлекательности во многом проигрывают зарубежным курортам. Платежеспособная категория потребителей по-прежнему предпочитает проводить отпуск в широко известных зарубежных здравницах.

Таким образом, посредством совершенствования стандартов, внедрения инновационных, эффективных технологических и диагностических методов, методик лечения рекреантов, повышения мотивации к качественному предоставлению рекреационной услуги возникает управляющее, корректирующее воздействие, направленное на достижение большей удовлетворенности рекреанта.

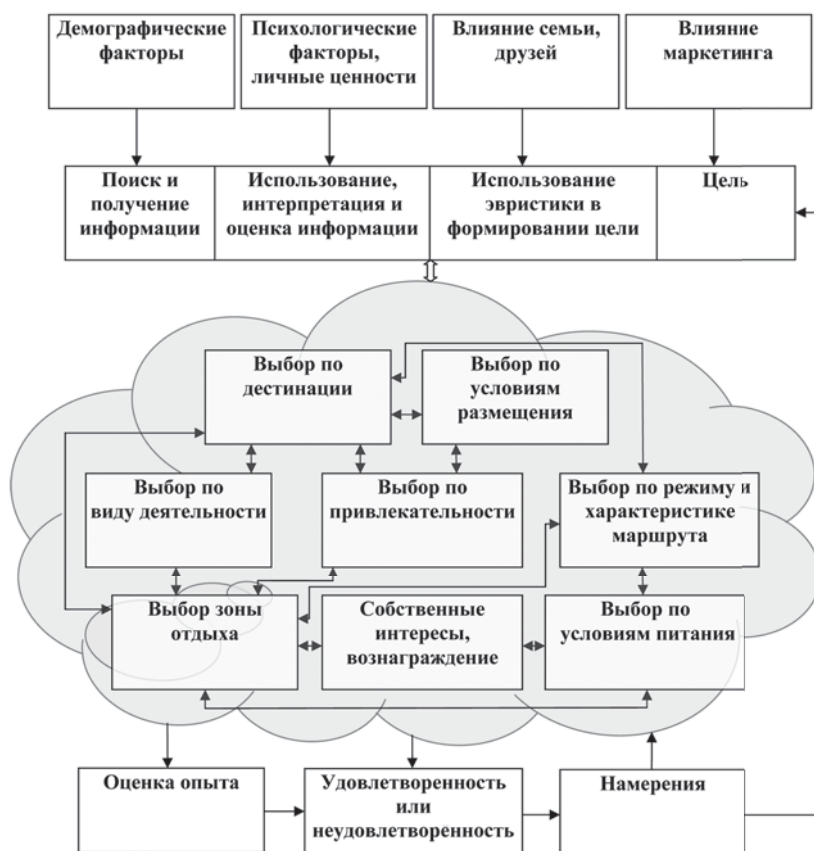


Рис. 3. Процесс и компоненты потребительского принятия решения при выборе рекреационной услуги

ЛИТЕРАТУРА

1. Акопян, А.С. Индустрия здоровья: экономика и управление / А.С. Акопян, Ю.В. Шиленко, Т.В. Юрьева. М.: Дрофа, 2003. 447 с.
2. Ветитнев, А.М. Курортное дело / А.М. Ветитнев, Л.Б. Журавлева. М.: КНОРУС, 2006. 528 с.
3. Любцева, О.О. Рынок туристических услуг / О.О. Любцева. К.: Альтерпрес, 2002. 436 с.
4. МIRONENKO Н.С. Рекреационная география / Н.С. МIRONENKO, И.Т. Твердохлебов. М.: Изд-во Московского ун-та, 1981. 207 с.
5. Национальная экономика / Под общей ред. акад. РАЕН В.А. Шульги. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. 592 с.
6. Фоменко Н.В. Рекреационні ресурси та курортологія / Н.В. Фоменко. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 312 с.
7. Chen, J.S. The Tourist's Cognitive Decision Making Model / J. S. Chen // Revue de Tourisme, 4, 1997. P. 4–8.
8. Crompton, J.L. Structure of Vacation Destination Choice Sets / J.L. Crompton // Annals of Tourism Research, 19, 1992. P. 420–434.
9. Hansen F. Psychological Theories of Consumer Choice / F. Hansen // Journal of Consumer Research, 3, 1976. P. 117–141.
10. Hausman J.A. A Utility-Consistent, Combined Discrete Choice and Count-Data Model / J.A. Hausman, G.K. Leonard, D. McFadden. // Journal Public Economic 56, 1995. P. 1–30.

11. *Mansfeld Y.* From Motivation to Actual Travel / Y. Mansfeld. // *Annals of Tourism Research*, 19, 1992. P. 399–4219.
12. *Parsons G.R.* A Demand Theory for Number of Trips in a Random Utility Model of Recreation / G.R. Parsons, M.J. Kealy // *Journal of Environmental Economics and Management*, 29, 1995. P.357–367.
13. *Siderelis C.* Recreation Demand and the Influence of Site Preference Variables / C. Siderelis, R.L. Moore // *Journal of Leisure Research*, 30, 1998. P. 301–318.
14. *Um S.* Attitude Determinants in Tourism Destination Choice / S. Um, J.L. Crompton // *Annals of Tourism Research*, 17, 1990. P. 432–448.
15. *Woodside A.G.* A General Model of Traveler Destination Choice / A.G. Woodside, S. Lysonski // *Journal of Travel Research* 27, 4, 1989. P. 8–14.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ПРАКТИКЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Е.В. ЗУЗАНОВА,

старший преподаватель,
кафедра «Социально-экономических дисциплин»,
ГОУ ВПО Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
Кавминводский институт сервиса (филиал),
e-mail: ZUZANOVA@mail.ru

В статье актуализирована проблема исследования закономерностей и особенностей самоорганизации и государственного регулирования сферы услуг, в том числе формирование рыночной среды и рынков услуг, направлений совершенствования структуры хозяйственных комплексов, а также вопросы разработки и реализации комплексных программ развития отрасли.

Ключевые слова: сфера услуг; рыночные инструменты; стратегическое планирование; программно-целевое управление; государственное регулирование.

Коды классификатора JEL: L80, L88.

Проводимые в России реформы радикально изменяют сложившуюся ранее социально-экономическую и политическую систему. Основной тенденцией развития экономики является ее рыночное реформирование, становление рынка (а фактически системы взаимосвязанных рынков), его последовательная институционализация. Экономические реалии 1990-х — 2000-х гг. знаменовали собой весьма проблематичное становление рынка и рыночных институтов, но и продолжающееся усложнение базовых условий функционирования хозяйствующих субъектов, потребовавшее внедрения адекватных способов и приемов ведения бизнеса, включая и современный маркетинг.

Столь необходимое для нынешней России реальное, а не провозглашаемое состояние стабильности, а также очевидное проявление тенденций к устойчивому развитию может быть достигнуто совокупностью действий федеральных, региональных органов государственной власти, органов местного самоуправления на основе четко взаимосвязанной системы законов и других правовых актов.

Успех проводимых в Российской Федерации экономических реформ, в силу значительных различий природно-географических, социально-демографических и экономических условий, возможен только в случае разнообразия конкретных подходов к решению проблем развития отдельных регионов и обеспечения сочетания единства общих принципов функционирования рынка.

В России в настоящее время формируется огромный внутренний рынок, который подразделяется на рынки средств производства, потребительские рынки, а также рабочей силы, капиталов и инвестиций и другие. Каждый из них, в свою очередь, представляет собой систему организации сферы обращения и взаимодействия ее со сферами производства, распределения и потребления, систему саморегулирования рыночного спроса и предложения в сочетании с регулирующим воздействием на нее государства.

Меняющаяся система управления актуализирует исследование закономерностей и особенностей самоорганизации и государственного регулирования экономики, в том числе формирование рыночной среды и рынков услуг, направлений совершенствования структуры хозяйственных комплексов, а также вопросы разработки и реализации комплексных программ развития отрасли.

При этом следует особо подчеркнуть, что реализация стратегий развития хозяйства во многом зависит от состояния среды, представляющей собой совокупность административных, экономических, организационно-рыночных, правовых, социальных и идеологических условий, формирующих общее социально-экономическое пространство, которая, с одной стороны, испытывает воздействие органов управления, а с другой, сама ослабляет или усиливает эффективность реализации их управленческих воздействий.

Успех в проведении социальной политики и поддержании нормальной социально-экономической обстановки зависит от действия многих факторов, среди которых определяющими являются: наличие ресурсов всех видов, прежде всего, материальных и финансовых, непротиворечивая и последовательная государственная политика в решении экономических, социальных, национальных и других вопросов и уровень управления на различных ступенях иерархии, прежде всего, разделения полномочий на федеральной, региональной и местной отметках, т.е. качество управления, которое на различных уровнях всегда было ключевой проблемой любой общественно-политической организации общества.

Справедливо отмечено, что «...доминирующим аспектом проблемы управления является способность крупного социума функционировать в кризисных нестабильных условиях: региональные органы располагаются на «стыке» местных (городских, муниципальных) и общих (общенациональных) интересов, соединяют в себе системную государственность и общинную автономию. Являясь легитимными формами представительного правления, регионы обладают правами осуществления самостоятельного территориального развития и самоуправления» [3, с. 12].

Однако реальные попытки осуществлять социальное управление показывают, что пренебрежение целеполаганием, системным эффектом приводит к неудачам, к нарастанию социальной напряженности в обществе, к возникновению депрессивных социальных систем и подсистем и, в целом, к системному кризису. Управление системно по самой своей природе, а за пренебрежение законами приходится расплачиваться. В современной социальной организации явление целеполагания обладает сложной природой, но при отказе от важнейшей функции организации — целеполагания, обостряется вопрос о границах организации и, как следствие, о характере ее взаимоотношений с окружающей средой.

Сложность задач, стоящих перед управленческими структурами, требует достаточно прочного механизма прямых и обратных связей между объектами, субъектами управления. Поэтому следует согласиться с мнением,

что «...четкое определение функций государственных органов управления, включая формирование федеральных структур в регионах, является обязательным условием увязки различных государственных политик с региональной политикой, а также согласования федеральных и региональных интересов» [4, с. 23].

Для государственного управления и регулирования характерны следующие методы: общенормативное регулирование в отличие от индивидуально-распорядительного регулирования; управление на основе новых законов, в той или иной мере соответствующих рыночной экономике; применение способов официального признания хозяйствующих и иных самостоятельных субъектов; определение порядка осуществления видов хозяйственной деятельности; налогообложение; введение стандартизации продукции, работ и услуг; поддержка и стимулирование предпринимательства; осуществление надзорных функций. Даже из этого далеко неполного перечня очевидно, насколько в нынешних условиях увеличиваются требования к содержанию и методам управленческого воздействия к фазам, операциям и их оптимизации, т.е. к технологизации отдельных фаз, этапов, процедур и операций в процессе управления.

Важной составной частью системы государственного управления являются различные целевые программы, которые позволяют форсировать развитие отдельных регионов, привлекать для этого дополнительные инвестиции и ресурсы. Поставленные цели должны быть реальными и подкреплены современными методами их достижения, социальным прогнозированием и проектированием. Проектирование должно характеризоваться тщательной проработкой социальных задач, а также включать меры не только социально-диагностического, но и организационно-управленческого (технологического) обеспечения. Поэтому социальные технологии государственного управления в нынешней российской действительности, не являясь панацеей, приобретают важное значение.

Технология, с точки зрения инженерной мысли, — это совокупность приемов и способов получения, обработки или переработки сырья, материалов, полуфабрикатов или изделий. Технологией принято также называть описание производственных процессов, инструкций по внедрению, технологические правила, требования, карты и т.д. Для нормального хода производственного процесса необходимо строгое соблюдение последовательности технологических операций.

Социальные технологии, в свою очередь, представляют способ организации и упорядочения целесообразной практической деятельности, совокупность приемов, направленных на определение или преобразование социального объекта, достижение заданного результата. Специфика социальных технологий заключается в том, что они алгоритмизируют деятельность и поэтому могут неоднократно использоваться для решения сходных задач, посредством профессиональной культуры.

Одним из наиболее точных и универсальным определением социальных технологий, на наш взгляд, является их понимание как «...особого вида теории (социальной теории), которая после осмысления вопросов о качественной и количественной определенности изучаемого общественного явления ставит и обосновывает вопрос о том, как возможны специфические операции с результатами познавательной деятельности» [1, с. 40-41].

Среди наиболее приоритетных социальных технологий развития, выхода из кризиса и стабилизации, как мы считаем, следует отметить: разработку и внедрение отдельных проектов, использование программно-целевого метода в управлении; проекты комплексного развития территорий, многостороннего использования их ресурсов; обучающие и внедренческие технологии; технологии социальной поддержки и защиты населения.

Также следует подчеркнуть, что социальные технологии проявляются в двух формах: как структурный элемент системы, технологически оформленный программный результат и как управленческая деятельность по реализации разработанных программ и проектов. В связи с этим определяется основная функция социальных технологий, состоящая в создании наукоемких социальных инноваций, причем, в первую очередь, — управленческих; в объединении данных технических и гуманитарных знаний; а также — в формировании нового гуманитарно-технологического мышления.

Данная характеристика социальных технологий представляет возможность классифицировать важнейшие для сферы управления российского государства социальные технологии. Во-первых, стратегические социальные технологии, прогнозирующие динамику общественно-политических, экономических и социокультурных изменений, т.е., по сути, универсальные технологии системного знания, которые являются основой для концептуального обоснования программ и проектов управления. Во-вторых, это информационные социальные технологии, использование которых дает возможность оценивать проблемную, либо конфликтную ситуацию в регионе, городе, отрасли; а также выявлять тенденции социально-политического и экономического развития, обосновать прогнозы. И, в-третьих, обучающие и внедренческие технологии.

В нынешней российской ситуации зачастую не вполне удачными оказываются попытки использования программных методов управления, хотя в недавнем прошлом именно в нашей стране широко использовался программно-целевой метод решения сложных государственных проблем. Причины неудач, по-видимому, в том, что в пореформенные девятые годы были разрушены прежние управленческие структуры и все еще продолжается болезненный процесс формирования новых, более соответствующих складывающейся ситуации. А осуществление комплексных программ как инструмента государственного управления требует определенной организационной структуры управления, отлаженного хозяйственного механизма, а также высокой профессиональной подготовки специалистов, занятых разработкой, управлением, реализацией программ и контролем за ходом их исполнения. Поэтому крайне острой остается задача по обеспечению необходимых условий для осуществления функций государственного управления на основе программно-целевого подхода.

Теоретико-методологический потенциал программно-целевого подхода к управлению социально-экономическими процессами весьма обширен. Данный метод управления — это, в первую очередь, способ организации и осуществления социально-экономических функций, увязанных с обеспечением выбранного приоритета и достижением конкретных результатов. Программно-целевой метод эффективен и при разработке социальных технологий, и в ходе реализации социальных программ реформирования. Следует особо отметить тот факт, что программно-целевой подход приводит к децентрализации при выполнении функций оперативного управления, что обеспечивает исполнителям программных мероприятий достижение приоритетных целей одновременно с достижением целей собственных, местных, локальных.

Программно-целевое управление предполагает наличие особого субъекта управления, которым может стать определенная структура, обладающая полномочиями для концентрации имеющихся ресурсов и возможностями распоряжения ими. Следовательно, возникает возможность создавать временные гибкие организационные структуры, пригодные для эффективной реализации координационных функций без образования дополнительного институционального уровня регулирования.

Программно-целевая организация усиливает основные функции социального управления. При этом функция целеполагания выдвигается на первый план, а ее реализация носит непрерывный характер. Функция же координации в значительной мере объединяется с функцией организации, образуя, таким образом, новую интегративную функцию.

Усилия науки управления следует направить на обоснование путей и форм обеспечения социально-экономических условий жизни населения. Отсюда вытекают общие закономерности разработки и применения социальных технологий. В первую очередь, это научное обоснование оптимальных пропорций и темпов создания условий, необходимых для повышения благосостояния и культурного развития населения, их сближение, что требует тщательного изучения исторических, социально-экономических, природно-климатических, культурных и других особенностей. Вместе с тем, конечно, следует сравнивать регионы по основным параметрам социального развития с другими территориальными системами такого же уровня сложности. Следующая закономерность — поиск оптимальных путей комплексного решения социально-экономических проблем внутреннего характера, выработка политики их решения особенно актуальна для долгосрочного социального прогнозирования, планирования и управления. И, наконец, следует вести разработку проектов в пределах общегосударственных программ развития страны.

Рыночная среда определяется, прежде всего, условиями для эффективного функционирования механизма спроса на товары и услуги и их предложения. Субъектами потребительского рынка выступают покупатели, потребности которых формируют спрос, производители и посредники (различные торговые организации), усилия которых по производству и/или доставке на рынок товаров (услуг) создают предложение.

Особую роль в формировании рыночной среды играют органы государственного регулирования, призванные служить разрешению противоречий интересов участников взаимоотношений в сфере обращения. Для воздействия на потребительский рынок регулирующие органы могут использовать следующие методы: прямое директивное централизованное установление цен и тарифов на продукцию и услуги общероссийских монополистов; установление предельных посреднических наценок вне зависимости от числа посредников; устранение преград для конкретного ценообразования в монополизированных секторах экономики и т.д.

Контент-анализ публикаций российских и зарубежных исследователей рыночных инструментов хозяйствования субъектов сферы услуг показал, что ученые в основном сосредотачиваются на таких аспектах, как удовлетворенность клиента, менеджмент качества, лояльность клиента, что обуславливает дифференциацию анализа и значительный прогресс знаний. Вместе с тем, существует определенный дефицит исследований в области разработок стратегий, учитывающих специфику услуг. К примеру, под операционным маркетингом Ж.-Ж. Ламбен понимает «активный процесс с краткосрочным горизонтом планирования, направленный на уже существующие рынки. Это классический коммерческий процесс получения заданного объема продаж путем использования тактических средств, относящихся к товару, сбыту, цене и коммуникации» [2], если указанный подход дополнить учетом специфики производства услуг и согласованием интересов всех участников экономических отношений, то возможно структурировать рыночно ориентированную организацию сферы услуг.

Таким образом, специфические черты функционирования сферы услуг, ее системно-функциональные, технологические, ресурсные особенности в условиях интенсивного развития, предопределяют в качестве базового условия эффективной интеграции в рыночное пространство реализацию программно-целевого метода и стратегического подхода к управлению, потенциал которых должен быть осуществлен на всех уровнях управления. Указанные подходы к управлению призваны создавать научно обоснованную базу для определения приоритетов развития сферы услуг и разработки целевых программ, а также координации усилий и ресурсов государственного и частного секторов. На уровне руководства туристской фирмой стратегический подход является основой разработки долгосрочного и комплексного плана ее развития и позиционирования в рыночном пространстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курбатов В.И. Две парадигмы социальных исследований и технологий [Текст] / В.И. Курбатов, С.Г. Фурдей // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 1995. № 4. С. 40.
2. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива [Текст] / Ж.Ж. Ламбен. СПб.: Наука, 1996.
3. Попов А.В. Управление регионами [Текст] / А.В. Попов. — Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2001.
4. Штульберг Б.М. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации [Текст] / Б.М. Штульберг, В.Г. Введенский. М.: Гелиос АРВ, 2000.

НЕОБХОДИМОСТЬ УСИЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Н.Н. НОВОСЕЛОВА,

кандидат экономических наук,
заведующий кафедрой Городского строительства и хозяйства филиала,
ГОУ ВПО Северо-Кавказский Государственный Технический Университет
в г. Кисловодске,
355029, г. Ставрополь, пр. Кулакова, 2;

З.Х. КОЧЕСОКОВА,

кандидат экономических наук,
декан специального (экономического) факультета,
Краснодарский университет МВД России, Нальчикский филиал,
e-mail: nnn-nauka@yandex.ru

В статье обоснована необходимость совершенствования государственного регулирования развития аграрной сферы по ряду направлений: совершенствование кредитной и налоговой политики, финансирование сельского хозяйства, стимулирование инвестиционной деятельности и лизинговых операций, совершенствование организационно-экономического механизма государственного регулирования аграрной сферы, регулирование цен.

Ключевые слова: государственное регулирование; развитие аграрной сферы; агропромышленный комплекс; эффективность механизма регулирования.

Коды классификатора JEL: Q18.

За период экономических преобразований продовольственный рынок претерпел коренные изменения. Проведена масштабная приватизация государственной собственности. В некоторых секторах продовольственного рынка сформировалась конкурентная среда. Возросла предпринимательская и инвестиционная активность в торговле. Потребительский рынок отличается относительно высокой насыщенностью, товарного дефицита в крупных городах не наблюдается. Централизованная система распределения продовольствия полностью заменена отношениями свободной купли-продажи.

В наиболее общепринятом значении совершенствование государственного регулирования развития аграрной сферы агропромышленного комплекса предусматривается по ряду направлений.

Первое направление повышения эффективности механизма государственного регулирования — совершенствование кредитной и налоговой политики.

В целях осуществления текущей и инвестиционной деятельности, финансового оздоровления сельхозтоваропроизводителей необходимо создать систему сельскохозяйственного кредита — государственного сельскохозяйственного банка и кооперативных кредитных организаций. С целью стимулирования участия коммерческих банков в кредитовании агропромышленного комплекса необходимо таким банкам уменьшить отчисления в резерв ЦБ РФ. Целесообразно также осуществлять частичное дотирование платежей сельхозтоваропроизводителей на погашение процентов по ссудам банков.

Проблема совершенствования финансово-кредитного механизма может быть решена на основе осуществления ряда мероприятий:

- использование средств специального государственного фонда кредитования АПК путем предоставления их крупным учреждениям на условиях целевого использования, возвратности и платности;
- освобождение от налогообложения всей или части прибыли, полученной от кредитования предприятий АПК;
- целевой помощи хозяйствам — получателям средств (частичное дотирование платежей на погашение процентов и основных сумм кредитов);
- выдача государственных гарантий за счет спецфонда при кредитовании АПК.

Систему поддержки регионального АПК обеспечивают как сам регион, так и федеральный центр. Считается, что распределение поддержки регионального АПК между регионом и центром должно осуществляться пропорционально объему сельскохозяйственной продукции, производимой для удовлетворения потребностей внутреннего и внешнего рынка. Такой подход обеспечит региону поддержку собственного АПК со стороны центра по принципу: чем больший вклад регион вносит в формирование федерального продовольственного фонда, тем большую поддержку получает из федерального центра, что представляется нам вполне справедливым.

Чем выше ставка банковского процента, тем меньше возможных видов деятельности, приносящих большую прибыль, чем прибыль, получаемая на основе вложения денежных средств в банк под проценты, и наоборот. Следовательно, главным направлением оживления в целом экономики является снижение ставки банковского процента, а в отдельных ее отраслях — льготное кредитование. Для сельского хозяйства это крайне актуально и льготное кредитование — одно из важнейших условий его развития.

В сельском хозяйстве России кредитный механизм задействован очень слабо. Сельскохозяйственные предприятия долгосрочные кредиты практически не используют, а доля краткосрочных кредитов в производственных затратах составляет около 3%. Для сравнения отметим, что в США кредитная база в совокупных затратах сельского хозяйства составляет до 70%, в Англии и Германии — до 50%.

Одним из наиболее распространенных инструментов государственного регулирования экономики являются налоги. В современной рыночной экономике применяется довольно сложная система налогов для изъятия определенной части доходов предприятий.

Средства, направляемые сельскохозяйственными предприятиями на уплату всех налогов и платежей во внебюджетные фонды, лишают сельхозтоваропроизводителей мотивации к развитию производства. В мировой практике принято считать, что при уровне налогового изъятия в 30-35% от предпринимательского дохода интерес к бизнесу пропадает.

В связи с этим совершенствование системы налогов должно осуществляться в направлении уменьшения финансового пресса на сельхозтоваропроизводителей. В отдельных отраслях сельского хозяйства целесообразно пересмотреть в сторону снижения даже обязательные платежи во внебюджетные фонды. Необходимо сократить виды налогов и конкретизировать налогооблагаемую базу, другими словами, следует упростить систему налогообложения, вплоть до введения для всех сельхозтоваропроизводителей единого налога по принятому в мировой практике нормативу от стоимости сельскохозяйственных угодий. При этом целесообразно дифференцировать взимание налогов по кварталам, переместив основную сумму (более 50%) перечислений на четвертый квартал года с учетом сезонности производства и получения доходов.

Второе направление совершенствования экономического механизма государственного регулирования — финансирование.

Финансирование сельского хозяйства осуществляется из федерального, региональных и местных бюджетов. При этом доля федерального бюджета в последние годы имеет устойчивую тенденцию к снижению. Практически за ним осталось пополнение лизингового фонда и фонда льготного кредитования АПК.

Финансовая поддержка государством сельхозтоваропроизводителей должна быть направлена на создание благоприятных финансовых условий (доступ к кредитно-финансовым институтам, льготное кредитование, льготные транспортные тарифы и т.д.), ослабление и последующее устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию (услуги), реализацию федеральных и региональных целевых программ и т.д. Следует формировать федеральные и региональные фонды поддержки доходов сельхозтоваропроизводителей.

Необходимо совершенствовать основные направления государственной поддержки сельского хозяйства, оказывать ее в частности в первую очередь тем предприятиям, которые способны обеспечить быструю и наибольшую отдачу вложенных средств. Предоставление бюджетных кредитов и субвенций целесообразно осуществлять путем заключения с сельскохозяйственными предприятиями соглашений, в которых будут оговариваться обязательные условия их получения. Важно подчеркнуть, что поддержка, оказываемая на региональном уровне, должна быть унифицирована с федеральными условиями и соответствовать российскому законодательству.

Третье направление — стимулирование инвестиционной деятельности и лизинговых операций.

Исследования подтверждают вывод о том, что возможности наращивания объемов и формирования эффективных механизмов инвестирования определяют темпы позитивных преобразований в агропромышленном комплексе. Зарубежный опыт позволяет определить следующие приоритетные направления развития инвестиционной деятельности в аграрной сфере АПК:

- ◆ вложения в базовые сферы агропромышленного производства (племенное дело, селекция, перспективные научные исследования, зерновое хозяйство);
- ◆ техническое переоснащение сельского хозяйства;
- ◆ организация инфраструктуры продовольственного рынка;
- ◆ дорожное строительство, восстановление и развитие сельского здравоохранения и образования на селе, инженерное оборудование и благоустройство сельских поселений.

Исследования свидетельствуют о том, что лизинговые операции получают дальнейшее развитие, в первую очередь, техники и оборудования для сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Постепенно, по мере повышения платежеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей, лизинг все более будет становиться одной из форм конкуренции промышленных предприятий для продвижения своей продукции на рынок. Вместе с тем, еще длительное время сохранится государственная поддержка сельскохозяйственного лизинга, обеспечивая ускоренное освоение новой техники и перспективных технологий.

Лизинговые операции должны получить дальнейшее развитие, что обеспечит ускорение освоения новой техники и технологий. Для этого должна осуществляться государственная поддержка сельскохозяйственного лизинга.

Четвертое направление — совершенствование организационно-экономического механизма государственного регулирования аграрной сферы.

Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективное функционирование агропромышленного производства невозможно без активного вмешательства государства. При этом роль такого вмешательства существенно возрастает на этапе перехода от одной социально-экономической системы к другой, что имеет место в Российской Федерации, впервые в истории осуществляющей переход от планово-административных методов управления к экономическим.

Состояние производственной базы заготовительных предприятий и организаций существенно ограничивает их деловую активность. Недостаточное развитие производственной и рыночной инфраструктуры также является одним из факторов, лимитирующих производство. Эта проблема пока не находит должного решения из-за дефицита инвестиционных ресурсов и неразвитости сельскохозяйственной кооперации. Основными причинами сокращения производства являются трудности со сбытом продукции, высокий уровень затрат на ее реализацию. Среди других причин сокращения производства чаще других (30-60%) является изношенность технических средств, отсутствие средств на их обновление и ремонт, высокая стоимость кредита и жесткая налоговая политика.

Как показывают проведенные нами исследования, объемы и формы реализации сельхозпродукции все в большей степени определяются складывающейся ситуацией на рынке:

- снижение объемов продукции, продаваемой для федеральных и региональных нужд из-за несвоевременности расчетов за нее заготовительными организациями;
- расширение переработки собственной продукции, а также сдача ее на давальческих условиях перерабатывающим предприятиям и увеличение доли переработанной продукции в общем объеме реализации;
- расширение собственной базы хранения продукции в целях ее реализации в перспективе по более высоким ценам.

При формировании институциональной структуры продовольственных рынков были допущены существенные просчеты, негативно сказавшиеся на его функционировании.

Во-первых, следует отметить, что на федеральном уровне пока не удалось выработать и осуществить комплексную систему правовых, экономических и организационно-административных мер, обеспечивающих соблюдение интересов участников продовольственного рынка и государства, надежную и гибкую защиту внутренних рынков при равноправной и добросовестной конкуренции.

Во-вторых, государство не сумело наладить партнерских отношений с другими участниками продовольственных рынков. Продолжая быть крупнейшим оптовым покупателем, оно само длительное время нарушало договорные обязательства и являлось одним из основных центров неплатежей в стране.

В-третьих, оставляя ведущие позиции на продовольственном рынке, государство в свое время не позаботилось о создании рыночной инфраструктуры. Без государственной опеки быстро свернулись товарные биржи. Созданные с запозданием продовольственные оптовые рынки во многих случаях оказались в руках теневых и криминальных структур. Не успели сформироваться сбытовые кооперативы. Отсутствие собственных хранилищ и мощностей по переработке, а также ошибки в методах приватизации перерабатывающих предприятий привели к усилению диспаритета цен и неравноправию уже внутри АПК.

В-четвертых, недальновидная внешнеэкономическая политика, особенно в первые годы реформ, когда продовольственные рынки оказались практически открыты для импорта, привела к реальной угрозе продовольственной безопасности. Конкуренция импортеров вызвала не рост конкуренции и снижение цен, а сворачивание отечественного производства.

В-пятых, непоследовательная региональная продовольственная политика привела к обособлению региональных продовольственных рынков, где созданы собственные рыночные институты, административные ограничения, системы поддержки и т.д. Образовались локальные продовольственные рынки с ценами, разнящимися иногда в несколько раз. Локальные рынки все более информационно замыкаются. Идет сокращение интенсивности межрегионального оборота. Темпы его снижения превышают темпы сокращения производства более чем в 2 раза.

В-шестых, до сих пор не сформирована финансово-кредитная инфраструктура продовольственных рынков, которая должна обеспечивать участников рынка необходимыми оборотными средствами для проведения сделок, страховать риски невыполнения контрактных обязательств, ценовых и валютных колебаний, обеспечивать надежность расчетов при контрактации.

Следующее направление совершенствования организационно-экономического механизма и, на наш взгляд, важнейшее в современных условиях — регулирование цен.

Ценовая политика — это часть экономической политики. Она может проводиться как государством, так и частными организациями (монополиями, картелями, товариществами и т. д.). Ее задачами в сельском хозяйстве являются: соблюдение паритета цен, обеспечение соответствующего дохода сельскохозяйственным товаропроизводителям, обеспечение населения продуктами питания и решение внешнеэкономических задач. Цены должны обеспечивать нормально функционирующим предприятиям возмещение затрат и получение достаточного чистого дохода для ведения эффективного расширенного воспроизводства.

Основными недостатками ценообразования на продукцию АПК в настоящее время являются диспаритет цен на ресурсы для сельского хозяйства, наличие посредников и монополизм перерабатывающих предприятий, выведение денежных средств в теневые наличные обороты.

При разработке ценовой политики, оптимального сочетания государственного регулирования и саморегулирования цен важно ориентироваться на лучшие примеры мирового опыта. Он показывает, что даже в странах с развитой рыночной экономикой под контролем государства находится большая часть цен на продукты питания. При этом применяются классические, проверенные практикой методы: установление фиксированных цен, контроль за ценами монополий и крупных производителей, установление границ изменения цен, создание условий для понижения цен.

Не отрицая необходимости увеличения абсолютных размеров государственной поддержки аграрного сектора экономики, на первое место следует выдвинуть обоснование тех инструментов государственного регулирования цен, которые позволяют обеспечить эффективность использования выделяемых средств. В качестве основных направлений необходимо рассматривать следующие: поддержку производства качественных и экологически чистых продуктов; основой государственной поддержки потенциально конкурентоспособных на внешнем рынке российских производителей должно быть политическое лоббирование интересов отечественного АПК; на внутреннем рынке поддержка должна быть обеспечена тем предприятиям АПК, которые производят конкурентоспособную продукцию.

В качестве финансовых источников осуществления мер улучшения ценовых соотношений между сельским хозяйством и другими отраслями экономики могут быть целевые отчисления от средств, получаемых в результате внешнеэкономической деятельности. Кроме того, целесообразно вернуться к формированию федерального и региональных фондов поддержки доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет аккумуляции доли налога на добавленную стоимость и акцизов при реализации продовольствия на отечественном рынке.

В каждом конкретном сегменте регионального продовольственного рынка с учетом сложившейся ситуации может быть применена различная стратегия государственной поддержки.

К механизмам государственного регулирования цен общего характера, не зависящим от типа выбранной стратегии в конкретном сегменте продовольственного рынка, следует отнести систему мер по обеспечению доступности кредита, совершенствованию налоговой системы, формированию эффективного собственника, развитию инфраструктуры.

В настоящее время наблюдается устойчивая тенденция увеличения удельного веса транзакционных издержек в цене реализации продукции АПК конечному потребителю, особенно экономически вредных, связанных с участием в товарообороте посреднических структур с их примитивным качеством менеджмента, неспособным овладеть современными технологиями формирования спроса и стимулирования сбыта. Нередко через посредников осуществляется реализация корыстных интересов руководства предприятий АПК в ущерб интересам самих предприятий. В связи с этим приобретает особую актуальность минимизация экономически вредных традиционных издержек. Данная задача, прежде всего, должна решаться на местном и региональном уровнях на основе реализации следующих мер:

- развитие кооперации и интеграции предприятий АПК, способствующих появлению эффективных структур и схем управления товарными потоками;
- формирование государственных структур, содействующих эффективным маркетингу и управлению товарными потоками.

Реализация указанных мероприятий по своему экономическому содержанию приводит к замене экономически вредных транзакционных издержек необходимыми. Однако без целенаправленной государственной поддержки развитие указанных процессов не будет динамичным. Мировой опыт свидетельствует о решающей роли государства в формировании и успешном функционировании такой инфраструктуры. В подавлении центров возникновения экономически вредных и оптимизации экономически необходимых транзакционных издержек роль государства должна возрастать.

В числе мер по совершенствованию ценообразования на продукцию АПК следует выделить поставку товаров внутри технологического цикла с отсрочкой платежа, взаимная заинтересованность в выведении максимальной доходности на производителя сельскохозяйственной продукции как наиболее «льготного» элемента технологического цикла, создание на основе государственной поддержки и финансирования региональных информационно-консультационных центров, имеющих официальный статус в системе государственного управления АПК в регионе и обеспечивающих недискриминационный доступ к стандартному перечню бесплатных маркетинговых услуг. Государство должно осуществлять текущий мониторинг цен и связанных с ними показателей эффективности производства и воспроизводства.

Принципиальные меры государственного воздействия в АПК России могли быть похожими на применяемые в развитых странах [1-2]. Однако бюджетные проблемы, а также ошибки, допущенные в ходе реформирования экономики, поставили Россию перед необходимостью разработки более гибких механизмов.

Таким образом, регулирование продовольственного рынка страны предусматривает необходимость ряда мероприятий:

- провести реструктуризацию долгов товаропроизводителей с жесткими условиями дальнейшего ведения финансово-хозяйственной деятельности (нормативы по заработной плате, хозяйственным издержкам, ограничения пользования банковскими кредитами и т.д.);
- ввести порядок взаиморасчетов между продавцами и покупателями стратегического сельскохозяйственного сырья (зерно, семена масличных культур, сахар, мясо, животное масло) и жизненно важных продуктов питания, предусматривающий нормативы расчетов, ограничение бартерного обмена, наличных расчетов и т.д.;
- осуществлять расчеты за стратегическое сельскохозяйственное сырье и жизненно важные продукты только через систему уполномоченных банков, операторов, которые контролируют соблюдение установленного порядка взаиморасчетов и выступают в роли гарантов устойчивого товарно-финансового обращения на продовольственном рынке;
- внедрить простые и двойные складские свидетельства как универсальный общегосударственный механизм привлечения инвестиций в сельское хозяйство под гарантии уполномоченных банков, операторов;
- обязать операторов рынка временно осуществлять куплю-продажу сельскохозяйственного сырья через уполномоченные государством биржи;
- осуществлять выдачу субсидий только экономическим субъектам, производящим стратегическое сельскохозяйственное сырье и жизненно важные продукты питания и не нарушающим установленные государством правила;
- создать модели товарно-финансового обращения для обеспечения спецпотребителей и социального контингента с целенаправленным расширением емкости потребительского рынка за счет целевой денежной эмиссии и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Amaratunge S., Shiratake Y.* An economical analysis of the marketing system of the agricultural production in the Mahaweli «H» zone on Sri Lanka//Bull. Fac. Agr. Saga Univ. Saga, 1999. № 84. P. 51–63.
2. *An empirical analysis of state agricultural product promotions: a case study on Arizona grown/ P. M. Patterson, H. Olofsson, T. J. Richards, S. Sass// Agribusiness. 1999. Vol. 15. № 2. P. 179–196.*

О МЕТОДИКАХ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА — СУБЪЕКТА РФ

Л.Л. ИГОНИНА,

доктор экономических наук, профессор, академик РАН,
почетный работник высшего образования РФ,
заведующая кафедрой финансов,
Институт экономики права и гуманитарных специальностей,
e-mail: igoninall@mail.ru;

Д.Э. КУСРАЕВА,

ассистент
кафедры экономики,
Тихоокеанский Государственный Экономический Университет,
филиал в г. Арсеньеве,
e-mail: alana25.81@mail.ru

Статья посвящена исследованию методик оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ. Дана классификация существующих методик оценки налогового потенциала региона, обоснована необходимость синтеза их наиболее рациональных элементов и совершенствования оценочной методики. Предложена и апробирована (на примере субъекта РФ) методика оценки налогового потенциала региона.

Ключевые слова: налоговый потенциал; регион; методика; репрезентативная налоговая система.

Коды классификатора JEL: E63.

Оценка налогового потенциала региона — субъекта РФ имеет существенное значение для выработки обоснованных подходов к решению научно-практических проблем по следующим основным направлениям:

- управление воспроизводством хозяйственного комплекса субъекта РФ. Показатель налогового потенциала может использоваться при анализе тенденций, закономерностей, факторов и условий функционирования и развития региональных хозяйственных комплексов; быть одним из элементов системы критериев хозяйственного развития, связанным с социально-экономическими характеристиками и отраслевой структурой регионального хозяйственного комплекса, а также оценки его роли в национальной экономике;
- совершенствование финансово-бюджетной системы субъекта РФ. Показатель налогового потенциала может служить основой для анализа возможной величины доходов регионального бюджета, и, следовательно, способности региональных органов власти к осуществлению своих функций, выработке решений в области региональной налоговой политики, построения типологических группировок субъектов РФ по уровню бюджетных доходов;
- регулирование межбюджетных отношений, где показатель налогового потенциала является базовым индикатором для определения реальной потребности субъектов РФ в финансовой поддержке за счет средств федерального бюджета.

В экономической литературе и финансовой практике использование оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ — получило наиболее широкое распространение в сфере межбюджетного регулирования, однако, на наш взгляд, это лишь один из взаимосвязанных аспектов роли налогового потенциала в социально-экономической системе общества. Не меньшую значимость оценка налогового потенциала региона имеет для совершенствования управления воспроизводством хозяйственного комплекса субъекта РФ и его бюджетно-налоговой составляющей.

Точность и обоснованность оценок налогового потенциала субъекта РФ во многом зависят от используемых методических подходов. Выбор последних определяется, с одной стороны, спецификой содержательной трактовки налогового потенциала, а, с другой стороны, целями и задачами оценки. Различие таких трактовок, а также исследовательских целей и задач обуславливает многообразие методов оценки, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки, при этом в рамках одного метода возможны различные вариации, что, в конечном итоге, влияет на результаты оценки налогового потенциала.

Следует отметить, что в экономической литературе имеются различные классификации существующих методов оценки налогового потенциала региона. Одна из наиболее распространенных классификаций предполагает выделение прямых и косвенных методов оценки. Прямые методы связывают с использованием показателей формирования налоговых доходов региона, а косвенные — с включением в расчет показателей экономической активности региона [1, 7]. Такая классификация методов оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ — представляется нам не совсем точной и полной. Неточность связана, прежде всего, с применяемой терминологией. Так, в состав прямых методов включают метод репрезентативной налоговой системы, который, в свою очередь, имеет две основные разновидности: нормативно-законодательный и расширенный. Если первый базируется на прямых показателях налоговых баз по всем налогам, взимающимся на территории региона либо зачисляемых в региональный бюджет, то второй предполагает расчет косвенных оценок налоговых баз. Таким образом, получается, что метод репрезентативной налоговой системы, основывающийся на косвенных оценках показателя налоговой базы, отнесен к прямым методам, что создает терминологическую путаницу. Неполнота приведенной классификации выражается в том, что она не учитывает методов оценки налогового потенциала региона, основывающихся на данных о фактических налоговых поступлениях и их корректировке.

Близкой по смыслу к рассматриваемой является классификация, согласно которой выделяются два основных подхода к расчету налогового потенциала: во-первых, это оценка регионального налогового потенциала на основе метода репрезентативной налоговой системы, и, во-вторых, — использование макроэкономических показателей для оценки возможности субнациональных властей по мобилизации налоговых доходов в собственные

бюджеты [3]. Ей присущи, на наш взгляд, аналогичные недостатки. Вряд ли правильно называть макроэкономическими показатели, положенные в основу так называемых косвенных методов, поскольку данные показатели (валовой региональный продукт, среднедушевые доходы населения региона, валовой налоговый ресурс региона), относятся к региональному (мезоэкономическому) уровню хозяйственной системы общества. Указанная классификация, кроме того, не охватывает ряд методов текущей оценки налогового потенциала региона.

Обзор имеющихся точек зрения позволяет также выделить классификацию, предполагающую два подхода к количественному выражению налогового потенциала территории: на основе величины непосредственно начисляемых (поступающих в бюджет) налогов и на основе использования экономических показателей, прямо или косвенно характеризующих налоговую базу [5]. Здесь игнорируется группа методов, базирующихся на концепции экономического дохода.

Некоторые авторы при анализе налогового потенциала региона — субъекта РФ — выделяют в качестве самостоятельных методов оценки — регрессионный анализ и метод оценки с использованием индекса налогового потенциала [2, 4]. С этим вряд ли можно согласиться. Регрессионный анализ основывается на использовании определенных экономических показателей (это могут быть как показатели, отражающие экономический доход региона, так и показатели налоговых баз), он служит вспомогательным инструментальным средством, с помощью которого выявляется связь между вероятными поступлениями налоговых платежей и репрезентативными факторными признаками. Индекс налогового потенциала субъекта РФ отражает соотношение налогового потенциала региона к средненациональному (среднегрупповому) показателю, для его расчета необходимо сначала оценить налоговый потенциал региона в абсолютном выражении, что предполагает использование определенных методических подходов. Таким образом, индексные показатели, как и показатели налогового потенциала на душу населения, используемые для межрегиональных сопоставлений, не могут использоваться в качестве самостоятельных методов оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ.

С учетом вышеизложенного можно предложить следующую классификацию методов оценки налогового потенциала региона (табл. 1).

Таблица 1

Методы оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ, их преимущества и недостатки

Методы	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Методы, основывающиеся на показателях экономического дохода		
На основе показателя среднедушевых доходов населения	Учет зависимости бюджетов территорий от уровня доходов проживающего на них населения. Простота расчетов и доступность данных	Неадекватность отражения способности регионов генерировать бюджетные доходы (не учитывает доходы нерезидентов, теневые доходы, а также налоги юридических лиц, занимающие существенную долю в общей массе налоговых поступлений в России).
На основе показателя валового регионального продукта	Учет совокупного дохода, произведенного в регионе	Игнорирование особенностей налоговых баз и ставок отдельных налогов. Показатель ВРП включает элементы, которые не являются базой налогообложения, соответственно, нет строгой прямой зависимости между налоговым потенциалом и ВРП.
На основе показателя совокупных налоговых ресурсов	Более высокая точность оценки фактических налоговых ресурсов региона, достигаемая корректировкой показателя ВРП	Необходимость значительной информационной базы. Игнорирование особенностей налоговых баз и ставок отдельных налогов.
Методы, основывающиеся на показателях налоговых баз		
На основе прямого счета	Точность и полнота	Высокая трудоемкость, существенные требования к качеству и сопоставимости информации.
На основе построения репрезентативной налоговой системы: нормативно-законодательный расширенный	Учет реальных возможностей и существующей практики формирования налоговых баз по основным бюджетобразующим налоговым источникам	Достаточная трудоемкость Результаты оценки зависят от достоверности представленных налоговыми органами данных Необходимо наличие большого объема данных о показателях, косвенно отражающих налоговые базы основных налогов в разрезе отдельных территорий.
Методы, основывающиеся на данных о фактических налоговых поступлениях и их корректировке		
На основе фактических налоговых поступлений	Простота расчетов, доступность данных.	Низкая достоверность результатов. Не учитывает различия налоговых ставок, наличия льгот, налоговых усилий властей.
На основе корректировки фактических налоговых поступлений	Простота расчетов, доступность данных.	Недостаточная достоверность результатов, обусловленная использованием информационной базы прошлых периодов, что не позволяет учесть текущее и перспективное состояние налоговой базы региона

Предложенная классификация построена на использовании в качестве классификационного признака общих характеристик показателя, положенного в основу оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ; в ее рамках также выделены преимущества и недостатки отдельных методов.

В целом исследование существующих методов оценки налогового потенциала создает предпосылки для синтеза их наиболее рациональных элементов и совершенствования оценочной методики. На наш взгляд, в основу такой методики следует положить репрезентативную налоговую систему, результаты апробации которой во многих специальных исследованиях свидетельствуют о наименьших погрешностях оценки, а введение практики составления органами Федеральной налоговой службы РФ налоговых паспортов субъектов РФ обеспечивает качественно новый уровень информационной базы.

Вместе с тем, поскольку выбор методических подходов определяется спецификой содержательной трактовки налогового потенциала, а также целями и задачами оценки, необходимы дополнительные корректировки. Так, для ретроспективной оценки налогового потенциала субъекта РФ необходим учет не только характеристик налоговой базы, но и величины задолженности по налоговым платежам перед бюджетом. В целом алгоритм оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ — можно представить следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Алгоритм оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ

№	Характеристика этапа оценки налогового потенциала региона — субъекта РФ
1	2
1.	Установление элементов репрезентативной налоговой системы. Определение перечня основных налогов и их налоговых баз.
2.	Расчет средней репрезентативной ставки для основных налогов: $PC^o = \frac{\sum HSi^o}{\sum HBi^o}, \quad (2.1.6)$ где PC^o — средняя репрезентативная налоговая ставка по данному налогу, HSi^o — исчисленные налоговые поступления по данному налогу в регионе, HBi^o — налоговая база данного налога.
1	2
3.	Определение налогового потенциала региона по основным видам налогов $НП_i = \sum_o HBi^o \cdot PC^o, \quad (2.1.7)$ где $НП_i$ — налоговый потенциал поступления по данному налогу
4.	Расчет суммы налоговых потенциалов основных и прочих налогов: $\sum НП_i = \sum_o НП_i^o + НП_{пр}, \quad (2.1.8)$ где $НП_{пр}$ — налоговый потенциал региона по прочим налогам, $НП_{пр} = HС_{пр} \cdot T_u, \quad (2.1.9)$ $HС_{пр}$ — ожидаемые налоговые сборы по прочим налогам, T_u — темпы изменения.
5.	Определение общего налогового потенциала региона с учетом изменения задолженности в данном налоговом периоде $НП_i = \sum НП_i + \Delta Z \quad (2.1.10)$ где ΔZ — изменение задолженности по налогам в регионе в данном налоговом периоде.

Произведем на основе представленной методики оценку налогового потенциала субъекта РФ (на примере Республики Северная Осетия — Алания).

Для установления перечня основных и прочих налогов, включаемых в репрезентативную налоговую систему, проанализируем структуру налоговых доходов, поступающих в консолидированный бюджет РФ по РСО-А. Таблица 3 содержит перечень налогов, поступления по которым составляют более 1% от общего объема налоговых доходов, поступающих в консолидированный бюджет РФ по РСО-А в течение рассматриваемого периода. В общем объеме налоговых доходов мы не учитываем единый социальный налог, поскольку здесь за внешней формой налога кроется иное финансовое содержание — отношения страхового обеспечения.

Таблица 3

Структура налоговых доходов, поступивших в консолидированный бюджет РФ по РСО-А, % [6].

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Всего поступило налоговых доходов	100,0	100,0	100,0	100,0
Налог на прибыль организаций	8,20	12,48	13,88	14,15
Налог на добавленную стоимость	14,41	14,99	13,94	8,79
Налог на доходы физических лиц	37,81	23,11	27,0	40,50
Акцизы, в том числе	24,49	35,48	34,82	21,81
на спирт этиловый	4,34	3,81	4,53	1,34
на алкогольную продукцию	19,46	22,38	21,34	11,98
Налог на имущество организаций	4,29	5,0	4,41	5,96
Единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	1,90	1,67	1,95	3,35
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	2,05	1,34	1,27	1,86
Земельный налог	1,94	0,50	0,79	1,12
Прочие налоги	4,91	5,43	1,94	4,69

Исходя из вышеизложенного, к основным налогам могут быть отнесены: налог на прибыль организаций; налог на добавленную стоимость; налог на доходы физических лиц; акцизы; налог на имущество организаций; налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения; единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности; земельный налог. Все остальные налоги включены в группу прочих налогов.

Определение налоговых баз для основных налогов произведено в соответствии с данными налогового паспорта РСО-А. Средняя репрезентативная налоговая ставка определена как отношение исчисленных налоговых платежей к соответствующей налоговой базе. Оценка налогового потенциала РСО-А представлена в табл. 4.

Результаты анализа свидетельствуют о том, что налоговый потенциал РСО-А в 2006 г. вырос на 72,3 п.п. от уровня 2005 г. и составил 6882,47 млн руб. Как видно из данных таблицы, этот рост произошел преимущественно за счет увеличения акцизов. В этот период возросла также задолженность по налогам. В 2007 г. темпы роста налогового потенциала снизились до 7,5 п.п., его величина составила 7400,86 млн руб. При росте налогового потенциала по налогам на доходы физических лиц, имущество организаций, добавленную стоимость, единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, земельный налог и акцизы, произошло заметное снижение налогового потенциала по налогу на прибыль. В 2008 г. налоговый потенциал РСО-А существенно сократился. Наиболее значимыми факторами этого сокращения выступили уменьшение налогового потенциала по налогу на прибыль и акцизы, в составе которых доминирующую долю занимают акцизы на алкогольную продукцию.

Таблица 4

Налоговый потенциал РСО-А в 2005–2008 гг., млн руб.

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Налог на прибыль организаций	241,08	675,59	531,56	319,28
Налог на доходы физических лиц	1498,45	1571,13	2091,11	2580,05
Налог на имущество организаций	234,04	319,98	342,85	380,95
Единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	81,66	126,50	183,20	217,23
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	99,69	105,77	105,75	130,81
Земельный налог	104,95	54,39	63,85	77,47
Налог на добавленную стоимость	574,71	787,02	856,38	570,22
Акцизы	975,25	2 421,47	2 698,92	1 385,15
Налоговый потенциал по основным налогам	3809,83	6061,85	6873,62	5661,16
Налоговый потенциал по прочим налогам	196,30	346,03	140,28	279,2
Изменение задолженности	–10,65	474,59	386,97	171,19
Итого налоговый потенциал	3995,48	6882,47	7400,86	6111,55

Сложившаяся социально-экономическая ситуация в республике отражает, с одной стороны, особые условия, сложившиеся на Юге России, а, с другой стороны, специфические проблемы, характерные для регионов с низким уровнем развития, усугубляющиеся в кризисных условиях. Сопоставление подушевых индикаторов социально-экономического развития в Российской Федерации, Южном федеральном округе и Республике Северная Осетия — Алания свидетельствует о том, что показатели регионов Юга России уступают среднероссийским, а РСО-А, в свою очередь, имеет более низкие показатели, чем в среднем по ЮФО (табл. 5).

Таблица 5

Некоторые индикаторы социально-экономического развития в Российской Федерации, Южном федеральном округе и Республике Северная Осетия — Алания в 2005–2008 гг. [8].

	2005 г.			2008 г.		
	РФ	ЮФО	РСО-А	РФ	ЮФО	РСО-А
ВВП (ВРП) на душу населения, тыс. руб.	151,106	56,483	44,333	293,437	96,506	76,453
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб.	25,232	14,839	8,471	61,743	39,610	23,284
Удельный вес убыточных организаций, %	36,4	33,8	49,0	28,3	26,7	43,2
Среднедушевые денежные доходы, тыс. руб.	8,112	5,333	4,690	14,939	10,874	9,838
Средняя начисленная заработная плата, тыс. руб.	8,555	5,800	4,722	17,290	11,734	9,151

При этом, если по ряду индикаторов за 2005 — 2008 гг. разрывы сократились (инвестиции в основной капитал, денежные доходы населения, начисленная заработная плата), то по такому интегральному показателю, как ВРП, они увеличились. Так, в 2005 г. валовой региональный продукт был ниже среднего показателя по РФ в 3,41, а в 2008 г. — в 3,83 раза. Соотношение ВРП республики с соответствующим показателем по Югу России практически не изменилось. Доля убыточных предприятий в РФ в 2005 г. была выше в 1,34 раза, чем в среднем по РФ, и в 1,45 раза, чем в ЮФО; в 2008 г. эти разрывы возросли и составили, соответственно 1,52 и 1,62 раза.

В хозяйственном комплексе республики имеются серьезные проблемы, усугубившиеся в кризисных условиях, это, прежде всего:

- ❖ нерациональность территориальной и отраслевой структуры экономики. Территориальная организация характеризуется неравномерностью размещения промышленных производств и локализацией их в основном в г. Владикавказе. Отраслевая структура складывается под влиянием, с одной стороны,

политики поддержания предприятий цветной металлургии, машиностроения, приборостроения и электронной промышленности, которые были регионообразующими в 80-х гг. XX века, а, с другой стороны, доминирующей роли организаций вино-водочной отрасли;

- ❖ сверхнормативный физический и моральный износ основных производственных фондов большинства промышленных предприятий, использование низкопродуктивных энергозатратных и материалоемких технологий, не позволяющих выпускать конкурентоспособную продукцию;
- ❖ нестабильное финансовое положение многих предприятий, особенно в электроэнергетике и цветной металлургии;
- ❖ снижение численности занятых в экономике, сохранение более низкого (по сравнению с РФ и ЮФО) уровня реальных доходов населения;
- ❖ риски, обусловленные неблагоприятной военно-политической обстановкой и периодически обостряющейся социально-политической напряженностью в других субъектах Южного федерального округа, значительно снижающие инвестиционную привлекательность республики.

Решение этих проблем будет способствовать наращиванию и эффективной реализации налогового потенциала республики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Красницкий В.А. Налоговый контроль в системе налогового администрирования. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Куницына Н.Н., Рощупкина В.В. Проблемы оценки налогового потенциала региона // Финансы и кредит. 2008. № 2 (59).
3. Луговой О., Синельников-Мурылев С., Трунин И. Оценка налогового потенциала субъектов Российской Федерации. <http://www.jet.ru>.
4. Мещерякова Л.А. Оценка потенциальных возможностей региона в увеличении налоговых доходов бюджета // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 7 (64).
5. Нерешенные вопросы статистической оценки налогового потенциала региона // Проблемы использования статистической информации при разработке целевых программ социально-экономического развития Дальнего Востока — <http://goldigroup.ru/2009/09>.
6. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ (форма 1-НМ). Республика Северная Осетия — Алания. <http://www.r15.nalog.ru>
7. Осипов М.А. Налоговое стимулирование инвестиционного потенциала экономики. М.: Экономика, 2008.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. / Росстат. М., 2009. <http://www.gks.ru>.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

М.Г. ПОПОВЯН,

соискатель,
кафедра «Организации перевозок и дорожного движения»,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: minass@aanet.ru

В статье рассматриваются особенности реализации проектов с использованием государственно-частного партнерства (ГЧП). Произведен анализ схем и определены этапы реализации логистических систем по схеме государственно-частного партнерства. Приведены основные сценарии логистической инфраструктуры.

Ключевые слова: логистика, логистические потоки, государственно-частное партнерство, логистическая инфраструктура.

Коды классификатора JEL: O12, D40.

Актуальность государственно-частного партнерства (ГЧП) в области логистики определяется системообразующей ролью логистики в современной экономике, влиянием логистики на инфраструктурную основу экономики. Еще одна особенность использования ГЧП в логистике связана с высоким уровнем конкуренции в инновационной сфере. Поэтому типичным методом реализации инновационных проектов является использование аутсорсинга, потому что таким путем можно обеспечить высокий уровень технологических и управленческих решений в целом для проекта. Однако при этом существенно возрастает ответственность главного исполнителя, фактически координатор проекта занимается логистикой проекта. В этих условиях особое значение имеет методологическое понимание совокупности проблем на системном уровне.

Содержание стратегических направлений развития экономики включает меры по созданию правовой и экономической основы ГЧП в этих отраслях — совершенствование механизмов финансирования крупных, имеющих общенациональное значение проектов в области развития инфраструктуры, социальной сферы, подготовка концепций законодательных актов по концессиям в области транспортной инфраструктуры и в целом для всех отраслей экономики. Органы государственной власти, даже в условиях рыночной экономики, не могут полностью отказаться от своего участия в этих сферах и прямо или косвенно обеспечивают контроль над определенным имуществом и видом деятельности, сохраняя определенный уровень финансирования из государственного, региональных или муниципальных бюджетов.

Основными признаками ГЧП являются:

- ✧ действующие стороны — государство и частный бизнес;
- ✧ условия взаимодействия этих сторон в ГЧП закрепляются официально;
- ✧ взаимодействие указанных сторон основано на балансе взаимных интересов;
- ✧ основная цель ГЧП имеет явно выраженную общественную направленность;
- ✧ ГЧП это не только организационное взаимодействие, при реализации конкретных проектов происходит объединение материальных и финансовых ресурсов;
- ✧ важнейшим признаком ГЧП является юридическое закрепление распределения финансовых рисков, затрат, выгоды при реализации конкретных проектов.

Государственно-частное партнерство при развитии логистической инфраструктуры является эффективным при возникновении следующих условий:

- государство должно сохранить определенный гарантированный уровень контроля над определенными объектами или процессами;
- государство должно обеспечить свое участие определенными ресурсами или гарантиями прибыльности при функционировании объекта;
- имеется большая неопределенность в объемах инвестиций и сроках реализации проекта;
- компания, находящаяся в государственной собственности, но имеющая право коммерческой деятельности, участвует в проекте по коммерческим причинам.

Рассматривая основные концепции логистики, можно отметить высокую степень идентичности структуры создания логистических систем, когда проектирование систем включает такие же основные этапы, как в представленной на рис. 1 схеме — определение областей и направлений совместных интересов, разработка стратегических программных документов по практической реализации этих направлений, формирование перечня конкретных проектов в соответствии с разработанной стратегией. Такая последовательность управленческих решений обеспечивает согласование стратегических интересов общества и бизнеса, объявление этих интересов в программных документах, дальнейшее закрепление статуса форм ГЧП в нормативно-законодательной базе, объективность создания перечня конкретных проектов ГЧП. Использование данного механизма ГЧП при реализации логистических проектов повышает эффективность взаимодействия государства и бизнеса, регламентацию государственных полномочий в данной сфере, обеспечивает оптимальное использование ресурсов, правовую защиту структур частного бизнеса.

Для этого первоначально целесообразно провести анализ схем государственно-частного партнерства при создании логистических систем с выделением следующих основных субъектов:

частная компания, целью которой является получение прибыли от реализации проекта и выплата акционерам соответствующих дивидендов при выполнении всех финансовых индикаторов проекта;

- конечные пользователи логистического сервиса, которые представляют широкий спектр корпоративных и индивидуальных пользователей — поставщики, потребители, транспортные операторы, логистические провайдеры;

- отраслевые государственные органы, гарантирующие условия реализации проекта и определяющие стандарт уровня обслуживания, объем бюджетных инвестиций и условия их целевого использования;
- финансовые государственные органы, определяющие условия налогообложения;
- организации, предоставляющие кредиты для реализации проекта с последующим возмещением после начала функционирования логистической системы;

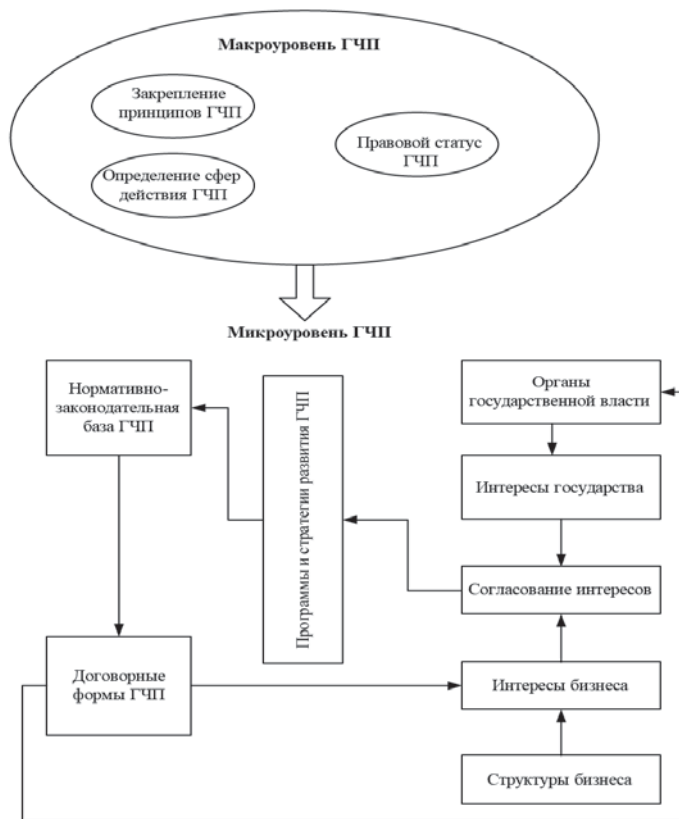


Рис. 1. Уровни государственно-частного партнерства

- компании подрядчики, непосредственно занимающиеся строительством и внедрением соответствующей инфраструктуры системы;
- логистические операторы, обеспечивающие функционирование логистической системы.

При реализации проекта логистической системы по схеме ГЧП обычно можно выделить три этапа. Первый этап включает в себя все работы по созданию логистической системы, второй этап это этап функционирования системы в соответствии с обязательствами государства и частных компаний, третий этап заключается в выборе формы дальнейшего функционирования объекта с анализом различных вариантов, включая приватизацию системы.

Проекты создания логистической инфраструктуры, которые часто требуют использования различных форм государственно-частного партнерства, обязательно должны учитывать возможные риски, которые требуют тщательного исследования, поскольку в каждом конкретном случае имеют различные формы и масштабы проявления. Однако анализ внедрения различных проектов показывает, что существуют и общие закономерности. Эти закономерности состоят в том, что инвестиции в создание логистической инфраструктуры, даже если они являются существенными, могут быть определены с достаточной степенью точности и распределены по времени строительства, но доходы от функционирования этих объектов логистической инфраструктуры очень трудно прогнозировать, поскольку они зависят от объемов обслуживания, которые можно определить только приблизительно и к тому же эти доходы распределены на большие периоды времени. Поэтому уровень неопределенности и риска является достаточно высоким.

Учитывая эти закономерности, прежде всего необходимо учитывать финансовые риски, зависящие от объемов начальных инвестиций и риски обеспечения прибыльности, связанные с реальным объемом логистических услуг. Уровень финансового риска является особенно значительным при реализации проектов транспортного обеспечения логистики, поскольку стартовые инвестиции имеют большой объем, а доходы распределены на большой период времени. Кроме того, период строительства и полного пуска в эксплуатацию часто затягивается, в то время как объект логистической инфраструктуры в состоянии приносить доход только после окончания строительства. Следовательно, на стадии прогнозирования экономических показателей логистической системы необходимо учитывать эти особенности, предусматривая долгосрочные ресурсы и адаптируясь к начальному периоду, лишенному дохода.

Риски, связанные с получением дохода, также являются основными для проектов транспортной инфраструктуры логистических систем, в том числе реализующихся на основе государственно-частного партнерства. Оценка рисков при создании логистических систем необходима для определения возможности выполнения проекта. Практически для любого проекта чрезвычайно трудно достоверно оценить объем будущих доходов при

функционировании проектируемой логистической системы. Основную трудность при планировании представляет учет факторов предпочтений при выборе данного вида логистического сервиса потенциальными пользователями, поскольку каждый из них имеет свою собственную совокупность особенностей, поведения и стимулов. Для этого требуется вероятностная оценка изменения параметров потоковых процессов, спроса на новые виды логистических услуг с обязательной оценкой достоверности информации. Исследование всех этих особенностей и моделей поведения является чрезвычайно трудоемкой задачей и поэтому в большинстве случаев делаются выборочные оценки некоторых возможных сценариев. В основном точная оценка ситуации необходима для того, чтобы оценить, как пользователи будут реагировать на появление новой логистической инфраструктуры и к потерям, которые они понесут, если соответствующая инфраструктура не будет создана. Для того чтобы получить необходимую информацию нужно рассмотреть несколько сценариев.

- Создание новой логистической инфраструктуры косвенным образом снижает потери пользователя, а самого пользователя не ставит перед необходимостью обязательного использования и платы за новые возможности логистической инфраструктуры. Обычно в этом случае задачи прогнозирования объемов обслуживания несколько облегчаются, и основная задача состоит в определении дополнительных объемов обслуживания и нового равновесного состояния, соответствующего пропускной способности элементов логистической инфраструктуры.
- Создаваемый объект логистической инфраструктуры является достаточно распространенным, практически типовым и реакция пользователей достаточно хорошо известна по результатам реализации подобных проектов. Это один из наиболее предсказуемых сценариев.
- Создаваемый объект логистической инфраструктуры заменяет существующий или конкурирует с существующим, но менее затратным, в этом случае необходимо исследовать реакцию пользователей на появление новых возможностей. Главный элемент неопределенности связан с перераспределением материальных потоков между элементами логистической инфраструктуры.
- Когда объект логистической инфраструктуры впервые внедряется на данной территории, то всегда очень трудно предсказать реакцию пользователей. Вычисление эластичности объема обслуживания в зависимости от стоимости данного логистического сервиса является чрезвычайно сложной задачей. Модели эластичности для таких случаев, как правило, являются нелинейными, поэтому должны учитываться факторы различной природы, а не только исключительно экономические показатели.

При решении этих задач логистический контроллинг может обеспечить существенные стратегические преимущества, поскольку система управления получает возможности своевременно формировать как оперативные, так и долгосрочные решения. Ценность логистического контроллинга заключается в том, чтобы сохранить требования системного подхода в отношении взаимосвязей между затратами в различных подсистемах и устранить противоречия, возникающие при различных подходах к структурированию затрат, обеспечивая контроль на уровне интегрированных логистических издержек.

Логистический контроллинг позволяет оптимизировать издержки в ключевых ситуациях, связанных с интеграцией товародвижения потому, что создаются возможности системного разрешения в ситуациях, когда снижение затрат на какие-либо логистические процессы приводит к увеличению затрат на другие и совокупные логистические издержки могут остаться на прежнем уровне. Поэтому необходимо установить, какие составные части логистических процессов нельзя разрывать при оценке логистических издержек. Необходимо систематизировать определенные ситуации, когда снижение одних видов логистических издержек может привести к возрастанию других. Это является важнейшим условием надежного прогнозирования эффективного использования ресурсов при реализации проектов развития логистических систем на основе применения методов государственно-частного партнерства.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОДХОД

З.М. ХАШЕВА,

кандидат экономических наук, доцент, проректор по научной работе,
Негосударственное частное образовательное учреждение
высшего профессионального образования Южный институт менеджмента
e-mail: kabardinochka@narod.ru

Категория региональной социально-экономической политики последовательно конкретизируется и адаптируется к специфическим условиям региональной экономики под углом зрения разграничения восстановительного роста и действительного развития.

Ключевые слова: регион; развитие; политика, кризис.

Коды классификатора JEL: R12, R58.

В настоящее время в региональной экономике реализуются эвристические потенциалы ряда научных подходов, представляющих основные направления развития современной экономической науки. Покажем их возможности и ограничения применительно к заявленной научной проблеме.

Для представителей *неоклассического направления* характерна ориентация на поиск в хозяйственном пространстве региона свободных рыночных сил и факторов, обеспечивающих функционирование и развитие территориальной системы. Соответственно, в рыночной среде на стороны, представляющие спрос и предложение, действуют следующие силы:

- ❖ стремление участников рынка к минимизации своих издержек;
- ❖ стремление к наилучшему удовлетворению потребностей.

В рамках такого подхода единственным активным ресурсом региональной социально-экономической политики становится либерализация. Минимальное вмешательство государства и активное использование внутренних возможностей рыночной самоорганизации должны обеспечить выход из кризисной ситуации. Однако, как известно, именно невмешательство американского государства в деятельность огромных ипотечных структур инициировало современный глобальный финансовый кризис. О. Мамедов справедливо отмечает, что либерализацию не следует смешивать с вседозволенностью тех монопольных по своей природе организаций, которые должны находиться под эффективным общественным контролем [4].

Социально-экономическая политика, если руководствоваться неоклассическим подходом, получает право на существование в системе региона постольку, поскольку она:

- объединяет в систему многообразие различных регулирующих действий и способов согласования экономических интересов государственных органов, общественных организаций и хозяйствующих субъектов в хозяйственном пространстве региона;
- позволяет включенным в нее субъектам (в том числе, и государственным органам мезо— уровня) минимизировать свои издержки.

Однако данная трактовка социально-экономической политики представляется односторонней, поскольку минимизация издержек перестала быть движущей силой развития таких сложных систем, как региональная система.

Сторонники *кейнсианского направления* в развитии экономической науки, отмечая указанную выше односторонность, исходят из императива существенно возрастающей роли государства в развитии экономических систем различных масштабов и уровней организации [3, с. 228]. Кейнсианский подход к социально-экономической политике актуализируется в условиях кризиса, когда потеря упорядоченности инвестиционного процесса предполагает компенсирующее активное государственное участие в восполнении дефицита инвестиций на рынке и регулировании развития региональной социально-экономической системы, нуждающейся во внешней поддержке.

Как известно, *институциональная теория* исходит из представления пространственной социально-экономической системы в виде упорядоченного на всех уровнях, которые представляют институциональная среда, контрактные соглашения и институты, взаимодействия совокупности субъектов [6, с. 61]. Применительно к формированию и реализации социально-экономической политики, институциональная теория обращает особое внимание на роль двух коренных институтов любой экономической системы — института власти и института собственности, взаимодействие которых задает основные условия для всех остальных норм, контрактов, форм поведения и т.п. Выделим также вклад представителей институционального направления современной экономической науки в обоснование необходимости в особом «центре управления» развитием масштабного системного экономического субъекта, призванного обеспечить эффективность и устойчивость такого субъекта [1, с. 132]. В условиях современного этапа развития аналогичное «интеллектуальное ядро» необходимо и для региональной экономической системы, поскольку социально-экономическая политика территории может быть эффективной благодаря процессу интеллектуального наполнения готовящихся на данном уровне стратегических решений [8, с. 462].

Другой ресурс развития теории и практики социально-экономической политики сложился в рамках одного из направлений эволюционной теории. Он представлен концепцией персонификации экономических отношений, предпосылки которой сформировались еще в трудах К. Маркса [5, с. 95]. Указанная концепция уделяет первостепенное внимание формированию и развитию субъектов хозяйственной жизни, переплетению объективных и субъективных ее аспектов, воплощению объективного в субъективном, а также реализации потенциала, накопленного различными субъектами, в новых возможностях объективного экономического процесса.

Благодаря концепции персонификации, теория социально-экономической политики обретает действующих персон, субъектное воплощение, без которого политика не жизнеспособна. Отметим, что, опираясь на ука-

занную концепцию, можно раскрыть содержание весьма сложных, интегральных по своей природе субъектных форм социально-экономической политики, соответствующих масштабам крупной корпорации, муниципального образования, региона и т.п.

Адаптируя приведенные выше теоретические положения применительно к исследованию и практическому формированию антикризисного компонента региональной социально-экономической политики, правомерно сделать вывод о том, что такой выбор детерминирован следующими обстоятельствами:

- продолжением формирования региональных экономических систем современной России, а также становлением определенной системы региональной социально-экономической политики; организация экономических отношений на мезо- уровне еще не обрела необходимой зрелости, административная форма региона-субъекта РФ скрывает под собой не вполне устойчивый, до конца не сложившийся комплекс отношений, который, тем не менее, уже начал воспроизводиться и закрепляться институционально;
- утверждением последовательной смены фаз цикла воспроизводства в эволюционном процессе данных систем и соответствующей циклической смены фаз в развитии региональной социально-экономической политики, которая, тем самым, становится системной, что адекватно потребностям устойчивого развития территории;
- глубиной рецессии и общей дестабилизацией воспроизводственного процесса региональных экономических систем в ходе глобального финансового кризиса; многие регионы-субъекты РФ по глубине и вероятной продолжительности рецессии существенно опережают макро- уровень национальной экономики России, что предполагает использование специальных механизмов, рассчитанных на регулярное включение в систему социально-экономической политики; совокупность временных мер в условиях сложной и высоко поляризованной структурной организации хозяйственного пространства страны не может быть достаточной;
- необходимостью адекватного финансово-инвестиционного обеспечения потребностей инновационной модернизации элементов функционирующего капитала и региональной инфраструктуры в ходе создания необходимых предпосылок для перехода к восстановительному росту и далее — к расширенному воспроизводству в региональной экономической системе; в существующей системе бюджетных отношений и внебюджетных фондов указанные потребности просто не отражены. Отметим, что данное обстоятельство нашло отражение в современной научной литературе [2].

Обобщение результатов анализа приведенных выше обстоятельств позволяет сделать вывод о целесообразности применения воспроизводственного подхода, основные характеристики которого могут быть представлены следующим образом.

Во-первых, воспроизводственный подход предполагает определение существенных связей между фазами цикла и отдельными циклами процесса развития, а также раскрытие господствующего типа воспроизводства (простого, расширенного, суженного, если оценивать тип воспроизводства в количественном аспекте).

Во-вторых, применительно к социально-экономической политике воспроизводственный подход ориентирован на достижение следующих научных и практических результатов:

- ❖ обоснование конкретных механизмов, стратегий и инструментов, обеспечивающих утверждение, коррекцию или реконструкцию системного качества элементов воспроизводственного процесса; отметим, что для современного кризиса характерна дестабилизация механизмов финансового рынка, а через их посредство — деструкция воспроизводственных процессов в реальном секторе экономики, социальной сфере и других областях. Данное обстоятельство предполагает концентрацию внимания на специальных финансово-инвестиционных механизмах защиты системного качества элементов воспроизводственного процесса в системе региона;
- ❖ расширение возможностей эволюционного процесса в пространстве региона, в том числе, посредством диверсификации региональной экономической системы, поддержки конкуренции на локальных рынках, поддержки интеграционного взаимодействия по хозяйственной горизонтали (между регионами, их отдельными экономическими субъектами и др.);
- ❖ преодоление или снижение барьеров на пути потоков факторов и результатов производства. При формальном отсутствии границ между регионами России их условные административные контуры в экономическом отношении зачастую оказываются недоступными для пересечения товаров, капитала, рабочей силы.

В-третьих, реализация воспроизводственного подхода позволяет решить следующие актуальные задачи антикризисного регулирования на мезоуровне:

- обеспечить системный характер региональной социально-экономической политики в целях выхода территориальной экономической системы из глобального финансового кризиса;
- создать необходимые предпосылки для ее устойчивой эволюции на этапе восстановительного роста и дальнейшего инвестиционного развития.

Вместе с тем, потенциал воспроизводственного подхода нуждается в адаптации к процессам исследования и практического формирования антикризисного компонента региональной социально-экономической политики. Обобщение результатов анализа функций, структуры региональной социально-экономической политики, а также потребности в специальном антикризисном компоненте данной политики позволяет следующим образом квалифицировать узловые аспекты такой адаптации.

1. Существенные взаимосвязи, складывающиеся в движении циклов воспроизводства в экономической системе региона, выступают в качестве объективной основы механизма кризисного регулирования развития территории как ядра исследуемого антикризисного компонента региональной социально-экономической политики.

Выделим среди таких взаимосвязей:

- взаимосвязь между процессами потребления, сбережения и формирования инвестиций; дефицит инвестиционных ресурсов, обуславливающий зависимость региональной системы от внешних инвесторов, в свою очередь, основывается на отсутствии в данной системе эффективного механизма сбережения и использования кредита в основном для стимулирования роста потребления, в то время как региональная система остро нуждается в дополнительных финансово-инвестиционных ресурсах модернизации капитала;

- инерционный тип воспроизводства, который обуславливает низкую инвестиционную привлекательность региона и усугубляет дефицит инвестиций [7];
- дефицит специальных резервных фондов, обеспечивающих страхование кризисных рисков и купирование кризисных угроз в экономической системе региона.

2. Приоритетной задачей кризисного регулирования в экономической системе региона является определение критической массы предпосылок перехода воспроизводственного процесса из фазы подъема в фазу рецессии. Кризисная ситуация готовится достаточно длительное время, за которое должны накопиться сверх некоторого рубежа меры ее необходимые предпосылки. Для того чтобы отслеживать данный процесс, необходимо сформировать специальный механизм антикризисного мониторинга, включающий следующие блоки:

- ❖ установление совокупности индикаторов, адекватно отражающих процесс накопления предпосылок перехода региональной экономической системы в фазу рецессии;
- ❖ определение пороговых значений данных индикаторов, соответствующих искомому «порогу меры» кризисной ситуации (на основе обобщения материалов многолетних наблюдений и статистических исследований ряда региональных систем, близких по уровню развития, функциям, структуре и масштабу;
- ❖ организация регулярного практического мониторинга значений указанных индикаторов;
- ❖ анализ полученной информации и отражение его результатов в виде отчетов региональным органам власти и управления;
- ❖ подготовка проектов соответствующих управленческих решений.

Решение данной задачи существенно расширяет возможности антикризисного прогнозирования и регулирования.

3. Конституирующими признаками перехода воспроизводственного процесса экономической системы региона в фазу рецессии выступают:

- перегрузка кредитного рычага в данной системе, формирующая масштабную угрозу массовой несостоятельности хозяйствующих субъектов; оценивая данную перегрузку, необходимо учитывать суммарный объем кредитования государственных заемщиков, корпораций, субъектов малого бизнеса и физических лиц, а также его структуру;
- формирование устойчивого разрыва между эволюционным процессом в финансовом и реальном секторах региональной системы, который свидетельствует об отчуждении инвестиционного процесса от потребностей развития воспроизводственного процесса в реальном секторе. В инвестиционном процессе доминируют субъекты, ограничивающиеся спекуляциями на рынках производных ценных бумаг и валюты, в то время как реальный сектор остается недостаточно привлекательным для инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гелбрейт Дж. К. Экономические идеи и цели общества. М.: Прогресс, 1979.
2. Зембатова А.Х. Финансовые аспекты развития воспроизводственного процесса // Научная мысль Кавказа. 2006. № 1.
3. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1993.
4. Мамедов О.Ю. Экономическая тайна финансового кризиса-2008 // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. № 1.
5. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
7. Сапиев В.Д. Институциональные инструменты развития региональной системы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Том 6. № 3.
8. Сухарева О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. 1. М.: Экономика, 2007.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

А.А. БУЮКЛЯН,

аспирант,

Российский Государственный Гидрометеорологический Университет (филиал г. Туапсе),
e-mail: zx285@rambler.ru

Статья посвящена проблеме развития туристско-рекреационного комплекса (ТРК) Краснодарского края. Автором предлагается формировать программы развития ТРК с учетом реализации проекта создания ОЗЗ туристско-рекреационного типа.

Ключевые слова: туристско-рекреационный комплекс; особая экономическая зона; тенденция развития туризма; индустрия туризма; инфраструктура курортов.

Коды классификатора JEL: L83.

При стабильном функционировании туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края и благоприятном инвестиционном климате перспективы развития отрасли могут стать импульсом для роста экономических показателей всего региона.

К ключевым тенденциям развития туризма можно отнести:

- усиление конкуренции между курортами в результате увеличения предложения и возросшей требовательности туристов;
- снижение затрат на транспорт в результате расширения глобальных авиационных альянсов и появление на рынке перевозчиков с низкими затратами;
- появление интегрированных туроператоров благодаря развитию новых технологий;
- более узкую сегментацию спроса и, как следствие, растущую специализацию курортов.

В условиях этих изменений и тенденций курорты разрабатывают новые стратегии и комплексные долгосрочные программы развития. На многих туристских направлениях в ответ на усиление конкуренции внедряются масштабные программы развития туризма, мобилизующие усилия государства и бизнеса. Развитие курортов — масштабная задача, связанная с определенными рисками, поэтому главным инициатором и координатором здесь выступает государство. Мировой опыт свидетельствует о том, что масштабные программы развития туризма, иницируемые и поддерживаемые на национальном уровне, могут дать ощутимые результаты в течение 5–7 лет.

Сегодняшние сильные позиции Черноморского побережья Краснодарского края объясняются недостаточным развитием туристской индустрии (свыше 70% туристов, посетивших курорты края, никогда не были за границей). Их требования к курорту и уровню сервиса относительно низкие.

Следует отметить, что конкуренция со стороны зарубежных пляжных направлений в ближайшие годы еще больше усилится. Тенденция увеличения предложения ведет к росту ценовой конкуренции, поэтому Краснодарскому краю с каждым годом сложнее конкурировать по соотношению цены и качества с зарубежными странами. Тенденция расширения глобальных авиационных альянсов повышает конкурентоспособность туристских направлений дальнего зарубежья.

У развивающихся направлений Турции, Египта, Хорватии, Болгарии существуют масштабные планы развития, одним из целевых сегментов которых являются российские туристы [1].

Так, в Испании реализуется масштабная государственно-частная программа создания, обновления и модернизации мест размещения для туристов; в Португалии перенос успешного опыта с юга на север страны: новые поля для гольфа и гостиницы высокого класса; в Хорватии создание качественных условий для отдыха с возможностью ознакомления с культурным наследием на побережье Адриатического моря; в Турции развитие высококачественного туризма с упором на пляжный отдых в сочетании с археологическими и природными достопримечательностями; в Греции отход от продолжения малобюджетного туристического сезона в пользу новых предложений в области культурного, экологического и приключенческого туризма; в Индонезии элитный курортный отдых с разнообразной программой развлечений (экотуризм, исторический и культурный отдых); в Болгарии развитие экотуризма, финансирование развития заповедников, туристские программы по изучению национальных ремесел, посещение пещер, музеев.

Чтобы сохранить лидирующие позиции и обеспечить долгосрочный рост туристской отрасли, Краснодарскому краю необходимо сформировать современное конкурентоспособное предложение, которое реализуется через создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа.

Комплексное развитие туризма в Краснодарском крае предполагает достижение трех главных целей:

- формирование разнообразного курортного предложения для привлечения широких слоев туристов из России и зарубежных стран;
- повышение качества и конкурентоспособности всех компонентов туристского продукта;
- создание эффективной системы продвижения продукта с помощью маркетинга и дистрибуции.

Выполнение названных целей потребует решения задач и выполнения программных мероприятий в направлениях:

- 1) формирование современной маркетинговой стратегии продвижения туристского продукта на внутреннем и международном рынках путем:
 - ❖ разработки туристских программ в рамках единой стратегии по развитию туризма с экономически обоснованными планами их реализации (в том числе в рамках региональных целевых программ общего социально-экономического развития);

- ❖ разработки и реализации рекламно-информационных программ по туризму, в том числе создания теле- и радиопрограмм, проведения регулярных рекламно-информационных кампаний в СМИ;
- ❖ издания рекламно-информационной печатной продукции (каталогов, буклетов, плакатов, карт и иной продукции);
- ❖ активного участия во всероссийских и международных туристских выставках, ярмарках, форумах, презентациях туристских возможностей Краснодарского края и прочих специальных общественных мероприятий в сфере туризма в основных регионах и странах — потребителях туристских услуг;
- ❖ создания, поддержки и обновления официального Интернет-портала в сфере туризма;
- ❖ организации сети информационных центров для туристов в местах прохождения наибольших туристских потоков, которые также выполняли бы консультационные функции для туристов;
- ❖ формирования современной статистики туризма.

2) создание организационно-правовых и экономических условий для стимулирования развития туризма. Для этого потребуется:

- создание благоприятного инвестиционного климата для компаний и предприятий, вкладывающих средства в развитие туризма и туристской инфраструктуры;
- создание механизмов эффективного взаимодействия и сотрудничества турфирм с учреждениями санаторно-курортного комплекса (СКК);
- создание механизмов, в том числе по предоставлению льгот, на региональном уровне для учреждений СКК в целях полноценного становления негосударственных институтов в этой области.

3) повышение качества сервиса в сфере туризма. Для этого необходимо:

- ❖ развитие современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров всех уровней в сфере туризма;
- ❖ реализация современных учебных программ, предусматривающих практическое обучение персонала;
- ❖ поддержка перспективных прикладных исследований в области туризма.

Реализация проекта может обеспечить весомый экономический эффект: число туристов вырастет с 7,1 млн (2007 г.) до 16,5 млн (2015 г.); доходы отрасли увеличатся с 78 млрд руб. до 215,8 млрд руб. [2].

В целях развития высокотехнологичных отраслей экономики, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры в России создаются особые экономические зоны (ОЭЗ). Правовой порядок формирования таких зон определяется Федеральным законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ [3]. На территории России могут создаваться промышленно-производственные и технико-внедренческие ОЭЗ. Срок их существования составляет 20 лет и продлению не подлежит.

Федеральным законом от 3 июля 2005 г. № 76-ФЗ внесены изменения в закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [4]. В целях развития туризма создаются туристско-рекреационные особые экономические зоны (ТРОЭЗ).

В декабре 2006 г. конкурсная комиссия утвердила список регионов и зон, в которые вошли ОЭЗ на территории Республики Алтай и Краснодарского края, п. Листвянка (Иркутская обл.), «Бирюзовая Катунь» (Алтайский край), «Байкал» (Республика Бурятия), «Кавказские Минеральные Воды» (Ставропольский край), «Куршская коса» (Калининградская обл.).

Организация ТРОЭЗ создаст благоприятный инвестиционный климат в регионах России, стимулируя развитие депрессивных районов, повышая качество жизни и занятость населения [5].

Постановлением Председателя Правительства России создана особая туристская зона на черноморском побережье России. Соответствующее постановление № 70 «О создании на территории Краснодарского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа» подписано 3 февраля 2007 г. Особая экономическая зона будет создана на территории города-курорта Анапы, города-курорта Геленджик, города-курорта Сочи и муниципального образования Туапсинский район. Речь идет о двух участках на территории города-курорта Анапа («Благовещенская» и «Высокий Берег» с 2008 года «Новая Анапа»); об участке «Криница — Архипо-Осиповка» на территории города-курорта Геленджик; «Агрия» на территории Туапсинского района и «Малый Ахун» на территории города-курорта Сочи.

Туристско-рекреационная отрасль Краснодарского края должна в ближайшее время предложить портфель конкурентоспособных форматов на различных направлениях. Предполагается более узкая специализация курортных территорий с целью привлечения туристов. Краевым департаментом инвестиций и проектного сопровождения предложена более узкая специализация курортных территорий. Так администрацией Краснодарского края предлагается развить территории Черноморского побережья края: Имеретинская бухта — благоустроенный горно-морской курорт; Хоста — центр здоровья и СПА; Сочи — центр бизнеса и фестивалей; Туапсе — общедоступный отдых; окрестности Геленджика — активный отдых, экотуризм; Геленджик — светский центр на севере побережья; Утриш — экотуризм и яхт-клубы; Анапа — оздоровительный семейный отдых; Благовещенская — отдых «все включено».

Таким образом, при использовании разнообразных подходов к 2015 г. (узкой сегментации курортов, широким предложением культурно-развлекательного комплекса), туристско-рекреационный комплекс Краснодарского края значительно повысит прием рекреантов.

На территории Краснодарского края создается особая экономическая зона туристско-рекреационного типа. Для этих целей на протяжении действия статуса данной зоны (20 лет) планируется привлечь более 180 млрд руб. инвестиций. Причем на долю государственного финансирования проекта придется 30 млрд руб. (16,7%), на долю частных инвесторов — 150 млрд руб. (83,3%) (по данным администрации Краснодарского края).

На начальном этапе строительства ОЭЗ требуется поддержка государства по выделению бюджетных средств на развитие инженерной и транспортной инфраструктуры. Налоговые льготы, предоставляемые инвесторам, высвободят капиталы, необходимые для развития частного бизнеса.

Основные проекты с участием государственного финансирования: строительство объездной дороги вокруг Сочи; строительство внутренних сетей дорог в Имеретинской бухте, окрестностях Геленджика, Благовещенской косе; строительство водозаборов в Анапе и Геленджике; реконструкция водоводов в районах Сочи, Туапсе и Анапы; строительство аэропорта в Геленджике; развитие пляжей г. Анапы, окрестностей Геленджика и Имеретинской бухты.

Большая часть государственных вложений при формировании ОЗЗ направлена на развитие инфраструктуры (строительство автодорог, аэропортов, канализации, заводов по утилизации твердых бытовых отходов, водоснабжение). В развитии инфраструктуры доля частных инвесторов составит менее 10%.

Из общего объема государственных инвестиций федеральные вложения составят 50%, краевые — 29,9%, местные — 20,1%.

В рамках реализации проекта планируется привлечение частных инвестиций на развитие аэропортов в г. Адлере (2,0 млрд руб); в г. Геленджике (2,0 млрд руб); строительство платной автодороги Абинск — Кабардинка (14,7 млрд руб). Таким образом, строительство ОЗЗ туристско-рекреационного типа на территории Краснодарского края поможет решить ряд социально-экономических проблем:

- ☐ будут созданы дополнительные рабочие места для жителей района;
- ☐ повысится качество обслуживания туристов, что будет способствовать увеличению прибылей;
- ☐ повысится мировая конкурентоспособность туристского комплекса Кубани;
- ☐ увеличится количество туристов, посещающих данный курорт.

Реализация проекта по созданию ОЗЗ туристско-рекреационного типа на территории Краснодарского края позволит применить опыт по использованию объектов обслуживания и налаживанию экономических составляющих на всей территории страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барыбкина М.Н. Совершенствование санаторно-курортного продукта и повышение эффективности его продаж // Курортные ведомости. 2002. № 6. С. 3–16.
2. Госкомстат России, Краснодарский краевой комитет статистики. Краснодар ООП Крайкомстата. 2007. 275 с.
3. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ. Об особых экономических зонах в Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. 2005. № 17. Ст. 3812.
4. Федеральный закон от 3 июня 2006 г. № 76-ФЗ. Изменения в Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ. Об особых экономических зонах в Российской Федерации, которые имеют отношение к инновационной деятельности в туристской сфере // Собрание законодательства РФ. 2006. № 29. Ст. 3873.
5. Новиков В.С. Инновации в туризме. М.: Изд. Центр «Академия». 2007. 204с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

А.М. АШХОТОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра менеджмента и маркетинга,

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: mpfreza@yandex.ru

В статье рассматриваются проблемы формирования предпосылок всесторонней модернизации региональной экономики. Особое внимание сосредоточено на противоречиях развития региональной экономики Кабардино-Балкарии. Предлагаются основные критерии стратегических инвестиционных решений для рассматриваемого региона.

Ключевые слова: региональная экономика; региональная стратегия; модернизация региональной экономики.

Коды классификатора JEL: R58.

Важнейшим аспектом экономической политики в современных кризисных условиях становится региональная политика, формируемая и проводимая, прежде всего, самими регионами. Именно на этом уровне должно делаться все возможное 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 обеспечивать дееспособность региональной политики на местах.

В таком контексте следует согласиться с утверждением, что объект региональной политики представляет собой взаимосвязи и отношения между регионами [8]. При этом особо следует выделить главный региональный интерес России, который в настоящее время должен быть осознан как отведение усиливающейся угрозы экономической дезинтеграции страны, необходимо добиваться минимизации негативных проявлений территориальной хозяйственной 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 экономический потенциал и во все меньшей мере претендовал на возможности государственной помощи.

Одновременно в сложившейся ситуации России необходимо подняться на новую, более высокую ступень развития цивилизации. Эта настоятельная потребность в последние годы широко обсуждается научной общественностью [1, 4, 6]. Разработан ряд глубоко аргументированных концепций институциональной модернизации, эффективного использования национальных проектов и федеральных программ, формирования общественного контракта между государством и коалициями по защите прав и свобод граждан, гарантиям прав собственности, развитию конкуренции, формированию форм и инструментов интерактивной модернизации и ряда других. Данная масштабная задача нашла свое однозначное утверждение и в основных программных документах руководства страны [7].

Таким образом, проблемы модернизации развития российской экономики становятся одними из наиболее приоритетных на современном этапе и требующими формирования соответствующей экономической политики. Сохранение в пореформенное время таких явлений как примитивная сырьевая экономика, хроническая коррупция, низкая энергоэффективность производства, недостаточная производительность труда и т.п., являются вескими аргументами необходимости масштабной модернизации страны, осознание чего подчеркивается высшим руководством страны.

Постановка проблемы модернизации с учетом драматической российской истории оказывается сложным и противоречивым делом. Прежде всего, по причине традиционно высокой социальной «цены» имевших место модернизаций. В этом контексте, как правило, указывается на петровский и советский периоды, когда все предпринимавшиеся меры никак не были ориентированы на интересы и защиту человека. К сожалению, и в настоящее время рыночные реформы пока тоже сопровождаются сокращением численности населения, низкими доходами большей части наших граждан, усугублением дифференциации регионального развития и др.

Таким образом, в истории нашей страны, по сути дела, нет опыта гуманистической модернизации как широкомасштабного преобразования всех основ жизнедеятельности общества. В таких условиях потребуются поиски новых форм и направлений системных мероприятий, в том числе и в сфере регионального развития.

При большом разнообразии научных подходов к трактовкам модернизации наиболее распространенным является ее восприятие как общественно-исторического процесса трансформации традиционного общества в прогрессивное, отличающееся широким распространением рационализации в хозяйственной деятельности и в социальной сфере. При этом, основным движущим фактором является мотивация всех участников производственной и социальной деятельности на использование инновационных инструментов, предполагающих создание и внедрение новых технологий, выработку и формирование принципиально новых организационно-экономических отношений на всех уровнях.

В совокупности модернизация представляет собой создание новой социально-экономической системы страны, в которой одно из ключевых мест принадлежит региональным компонентам. Важную роль в этой системе должно сыграть формирование внутренних мотивационных институтов, обеспечивающих сбалансированное стратегическое развитие региональной экономики.

Мировой практике известно множество форм модернизации (так называемых органических, эндогенных, экзогенных, либеральных и т.п.), которые показали свою результативность в тех или иных странах. При этом все они сопровождались постоянным совершенствованием производственной системы и экономической политики тех или иных регионов и территорий, в которых преимущественно расширялась сфера сервиса и экономики

знаний. Кроме того, в последние десятилетия процессы глобализации мировой экономики тесно переплелись с регионализацией хозяйственной жизни. Сформировалась достаточно противоречивая дихотомия глобализации-регионализации, во многом предопределяющая пути дальнейшего развития мирового хозяйства и мировой экономической политики, особенно с учетом усложняющейся многоуровневой системы хозяйственных связей.

В итоге регионализация, с одной стороны, превратилась в настоящее время и, по всей видимости, будет в дальнейшем воплощением глобализации, ее активным структурным компонентом, постоянно воспроизводящим многочисленные кумулятивные эффекты для совершенствования и повышения эффективности территориальных социально-экономических подсистем. С другой стороны, региональные организационно-экономические формы внутренних хозяйственных связей превращаются в реальных оппонентов международных экономических организаций и создают особые полюсы глобальных процессов. С этих позиций регионализация российской хозяйственной жизни получает большое разнообразие, особенно по способам интеграции в глобальную экономику.

В соотношении процессов глобализации и модернизации применительно к условиям российской экономики, в том числе и на ее региональных уровнях, безусловным приоритетом является именно глобализация. Поэтому процесс модернизации должен быть сориентирован на эффективную адаптацию производственных структур к требованиям углубляющейся глобализации, что и должно стать основными стратегическими приоритетами региональной экономической политики.

В этом контексте основными стратегическими ориентирами развития регионов Южного федерального округа на краткосрочную и среднесрочную перспективу станет преимущественное развитие отраслей, обеспечивающих потребительский рынок — агропромышленного и курортно-рекреационного комплексов, внутреннего транспорта, строительной индустрии. Наряду с этим, перспективными определяются подъем нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности и инфраструктуры в результате разветвления добычи и транспортировки каспийской нефти, реконструкция и развитие транспортного комплекса как «южных ворот» России и ряд других.

Непосредственно в Кабардино-Балкарской Республике за 2007–2008 гг. были достигнуты определенные успехи. Ее экономика вышла из состояния депрессии и застоя. Заметно повысились темпы промышленного производства, что является одним из индикаторов некоторого улучшения экономического положения республики. Ежегодный рост ВРП в 2007–2008 гг. составил 107,3%, а индекс промышленного производства был обеспечен на уровне 109–112%.

Объем валовой продукции в сельском хозяйстве за 2007–2008 гг. увеличился на 7,8% или в среднем на 2,5% в год. В рамках реализации национального проекта «Развитие АПК» ежегодное финансирование сельского хозяйства превысило 170 млн рублей.

Капитальные вложения на развитие экономики и социальной сферы республики в 2007–2008 гг. за счет всех источников финансирования составляли 29,5 млрд рублей со среднегодовым ростом 124,5% к 2006 г. За указанный период в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье» предусматривалось ввести в эксплуатацию более 600 тыс. кв. метров жилья со среднегодовым ростом 126,7%.

За 2007–2008 гг. реальные денежные доходы выросли на 25,3%, реальная заработная плата — на 34,7%. В результате повышения платежеспособности населения ежегодный прирост оборота розничной торговли составил 6,7–10 %, объем реализации платных услуг — 4,5–6,4 %.

За 2007–2008 гг. оборот малых предприятий республики составил 25,9 млрд рублей, темп роста — 31%. Среднесписочная численность работающих в сфере малого бизнеса в 2008 г. к 2007 г. увеличился на 9 %. Улучшение финансовых показателей предприятий республики отразилось на сокращении удельного веса убыточных предприятий в общем количестве ежегодно на 4–4,5%.

Несмотря на определенные успехи в социально-экономическом развитии республики за 2007–2008 г. необходимо еще более тесное взаимодействие органов государственной власти, общества, а также эффективное использование производственного потенциала по обеспечению высоких и устойчивых темпов роста экономики республики, наращиванию конкурентоспособности производства республики и востребованности ее продукции на российском рынке.

Немаловажную роль при этом должно играть развитие санаторно-курортного обслуживания населения и спортивно-оздоровительного туризма в КБР, как среди российских, так и зарубежных граждан.

Следует отметить, что при сохранении сложившейся структуры, предпосылки для преодоления кризиса конкурентоспособности слабее, чем у большинства других субъектов Российской Федерации. В то же время, по оценкам инвесторов, с учетом доли экономически активного населения, фактической пригодности региона для инвестирования и проживания с учетом объема инвестиций на душу населения и коэффициента миграционного прироста республика вышла на 35 место. Относительная способность региона к конкуренции на внешнем рынке, оцениваемая по ВРП в расчете на одного занятого в экономике и доле произведенной в республике продукции, поставленной на экспорт, оказалась пока на 79 месте.

Таким образом, проблемы, накопившиеся в экономике республики, носят системный характер и с низкой эффективностью использования ресурсов, с недооценкой конкурентных преимуществ региона. Генеральная стратегия развития региона должна предусмотреть концентрацию усилий и ресурсов на приоритетных секторах экономики, обеспечивающих высокий уровень оплаты труда, а также устойчивое поступление средств в бюджетную систему республики.

При реализации стратегической региональной политики необходимо выявлять наиболее перспективные направления экономического развития КБР, сконцентрировать на них усилия государства, властных структур региона, общества и приступить к поэтапному изменению структуры современной экономики. В основу такой политики следует положить факт того, что Кабардино-Балкария потенциально имеет ряд конкурентных преимуществ, на основе которых могут быть сформированы перспективные направления ее развития. К таким преимуществам можно отнести следующее:

- ❖ потенциально высокая обеспеченность экономики трудовыми ресурсами;
- ❖ наличие мощного рекреационного потенциала и положительного опыта масштабного его использования;
- ❖ благоприятные природно-климатические условия для создания современного комплекса сельскохозяйственного производства и глубокой переработки его продукции.

При разработке стратегии развития социально-экономического положения региона на длительный период необходимо выявить наиболее перспективные направления развития и сконцентрировать усилия в рамках ре-

гиональной политики на последовательном улучшении экономических показателей. Для развития экономики КБР на долгосрочный период предусматриваются две альтернативные программы, имеющие стратегическую направленность.

1. Альтернатива «КБР — центр здоровья и эффективного природопользования»

2. Альтернатива «КБР — центр туризма и рекреации».

В случае реализации программы «КБР — центр здоровья и эффективного природопользования» предлагаются широкие возможности для санаторно-курортного лечения, активного отдыха и укрепления здоровья. Для развития данного проекта в регионе имеются десятки различных уникальных по составу минеральных источников, условия для разработки и применения грязевых процедур. Также необходимо форсирование строительства новых и реконструкции действующих санаториев и домов отдыха в Нальчике, Приэльбрусье.

Строительство современного горнолыжного курорта международного уровня на 25 тыс. человек единовременного размещения позволит ежегодно предоставлять услуги на сумму около 15 млрд рублей, создать свыше 35 тыс. новых рабочих мест в горно-рекреационном комплексе «Приэльбрусье» и сопряженных отраслях (агропромышленный комплекс, транспорт, связь, легкая промышленность), увеличить к 2012 г. долю рекреации в валовом региональном продукте до 20%, а темп его роста повысить за счет этого на 60%.

Главной достопримечательностью рекреационного комплекса республики является центр горнолыжного спорта и туризма — район Приэльбрусья, который при должном развитии может превратиться в курорт международного класса, а также центр проведения соревнований по горнолыжному спорту олимпийского уровня.

Приэльбрусье в настоящее время является популярным местом отдыха туристов, горнолыжников, сноубордистов, альпинистов со всех стран мира. Природно-климатические условия высокогорий позволяют организовать круглогодичное эксплуатирование горнолыжных трасс. Нетронутая природа, красота ландшафтов, разнообразная флора и фауна привлекают любителей природы и туристов своей неповторимостью, имеющиеся эндемические виды растений и животных вызывают живой интерес исследователей со всего мира.

Проект развития горно-рекреационного комплекса «Приэльбрусье» включает в себя следующие мероприятия:

- создание условий для размещения максимально возможного количества отдыхающих;
- создание дополнительных трассовых площадей на горнолыжных склонах;
- строительство новых подъемников;
- увеличение продолжительности горнолыжного сезона;
- развитие сопутствующих видов зимнего спорта;
- введение новых методов организации обслуживания инфраструктуры трасс и подъемников и улучшение горнолыжного сервиса.

Общая сумма инвестиций, необходимая для реализации проекта в ближайшие 5 лет, составляет 19,2 млрд рублей.

Широкая система подготовки кадров для туристических и санаторно-курортных учреждений, реализация вышеуказанных программ позволит создать широкий спектр новых объектов санаторно-курортного комплекса. Реализация программ в полной мере позволит использовать весь имеющийся потенциал региона, придаст устойчивый характер развитию экономики, обеспечит занятость экономически активному населению, устойчивые доходы и пополнение бюджета.

Таким образом, реализация программы «КБР — центр здоровья и эффективного природопользования» и «КБР — центр туризма и рекреации» позволит:

- обеспечить высокие темпы устойчивого развития экономики региона;
- повысить финансовую самостоятельность республики;
- сформировать структуру экономики, способную использовать конкурентные преимущества КБР;
- повысить долю собственных налоговых поступлений в доходах бюджета КБР;
- обеспечить необходимые условия для создания бизнеса и гарантии его безопасности;
- создать и использовать современные инновационные технологии;
- обеспечить высокое качество транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан А., Золотов А. Коалиции за модернизацию: анализ возможности возникновения // Вопросы экономики. 2008. № 1.
2. Валеева Ю.С., Таишева Г.Р., Шарафутдинова Н.С. Особенности региональной инвестиционной политики в Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 29.
3. Гранберг А.Г. Основа региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
4. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Коллектив экономистов «СИГМА». М.: Промышленник России, 2007.
5. Модернизация России как построение нового государства. Независимый экспертный доклад / Пономарев И., Ремизов М., Карев Р., Бакулев К. М., 2009. — <http://www.polit.ru/dossie/2009/10/29/mrkpng.html>.
6. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.
7. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. <http://kremlin.ru/transcripts/5979>
8. Региональные проблемы переходной экономики / Под ред. Алиева В.Г. М.: Экономика, 2006.
9. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. М.: Деловая литература, 2007.

РОЛЬ МИГРАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ ЦЕЛЕЙ ДОЛГОСРОЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Д.М. ДАХИЛЬГОВА,

соискатель,
Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем ЮФУ,
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 [2]. Однако позиции России здесь недостаточно сильны. Сегодня от труда мигрантов на 7–10% зависят европейские экономики, причем, например, в Люксембурге соответствующая доля составляет 50% [3]. Как следствие, на мировом рынке разворачивается конкуренция за привлечение рабочей силы. США и ЕС планируют привлечение иммигрантов в размере до 1 млн чел. в год до 2050 г. Даже на пространстве СНГ у РФ появляются конкуренты: так, из Узбекистана в Казахстан приезжает в год около 200–300 тыс. рабочих [3]. Приоритет наращивания числа привлеченных мигрантов в РФ подкрепляется сложившимися направлениями потоков мигрантов в СНГ: в Киргизии, Армении и Молдавии каждая третья семья зависит от заработка своих родственников в РФ. В Молдавии и Таджикистане переводы мигрантов составляют 25% и 20% ВВП. В Азербайджане соответствующие переводы достигают 2,5 млрд р., 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. [4] Исходя 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 основными 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 учитывая качественное различие регионов, в частности, наличие 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, оправдано 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 иммиграции, 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 трудodeфицитности 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 [4].

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 требуют 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. Перекалывание 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 [2]. 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 Федерации 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.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА — ФУНДАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Е.В. БАХТЕЕВА,

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

Развитие социальной сферы является приоритетным направлением в экономике. Практически все отрасли экономики имеют то или иное отношение к социальной сфере, удовлетворяют те или иные социальные потребности людей. Однако непосредственно с экономикой связан более узкий круг отраслей, таких как образование, здравоохранение и культура.

Ключевые слова: социальная сфера; образование; здравоохранение; культура; функции государства; человеческий потенциал.

Коды классификатора JEL: O15, O18.

Важную роль играют функции государства в реализации социально-экономической политики — стабилизационная, распределения ресурсов и доходов. Каждой из этих функций соответствуют свои цели и задачи, которые в совокупности позволяют решать весь комплекс вопросов совершенствования управления социальной сферой в условиях федеративного устройства государства. Примером новых подходов к совершенствованию форм и методов управления социальной сферой можно назвать приоритетность ее функциональных блоков, а именно реализацию национальных проектов развития здравоохранения, образования, культуры и сельского хозяйства [1, с. 78–82].

Представим социальную сферу в контексте источников и движущих сил развития общества. Эта схема отражает изменения, происходящие в социальной сфере и процессы, которые влияют на преобразование общественных институтов. Обратные связи придают социальной сфере замкнутость, отражающую ее воспроизводственный характер.



Рис. 1. Взаимосвязи социальной сферы.

Одно из самых острых противоречий современного российского общества — это «контраст» между реальным сектором экономики и социальной сферой, особенно в условиях мирового кризиса. В то время как в сельском хозяйстве, транспорте, промышленности идет процесс хотя и неравномерного, но восстановительного объема производства, в отраслях социальной сферы (образование, культура, наука, социальные услуги) продолжается и усугубляется деградация и развал. Это происходит потому, что во-первых, суммарный годовой объем социальных обязательств государства превышает размеры консолидированного бюджета России. В условиях кризиса экономическая система не в состоянии обеспечить финансовую базу для соблюдения прав граждан на бесплатное качественное здравоохранение, образование, развитие науки и доступное жилье. Во-вторых, обнаруживается несостоятельность комплексных программ реформирования социальной сферы (образования, ЖКХ, здравоохранения).

Эти причины кризисной ситуации обусловлены неэффективной работой существующих институтов экономики и социальной сферы. Учитывая возможности современных концепций управления, необходимо четко определить функции, которые должны выполнять институты в здравоохранении, образовании и науке, культуре, СМИ, ЖКХ. Такими функциями являются:

- ☐ предоставление инвестиций в человеческий капитал;
- ☐ производство персонализированных услуг;
- ☐ производство общественных благ коллективного использования.

Изменения в социальной сфере находятся в тесной связи с переменами в других областях в жизнедеятельности общества. Их причинно-следственные зависимости в определенной степени взаимообусловлены и регулируемы. Состояние данной сферы во многом определяет процессы воспроизводства трудовых ресурсов, их количество и качество, уровень научно-технического развития производительных сил, культурную и духовную жизнь общества. Базовые составляющие социальной сферы: здравоохранение, образование, культура, системы социального обеспечения и социальной защиты населения, жилищно-коммунальное хозяйство — создают основу успешного развития экономики страны в целом. Данное обстоятельство связано с тем, что перечисленные составляющие социальной сферы формируют в конечном итоге качество жизни населения отдельных территорий, создают атмосферу пассивности или активности человеческого потенциала, обеспечивают возможность власти в деле эффективного использования сил общественности для поддержки и развития социальной сферы на основе гражданских инициатив.

Рассмотрим состояние основных параметров, характеризующих качество жизни на примере Ростовской области.

Ростовская область имеет определенные внутренние ограничения развития. К ним относятся технологическая отсталость, низкий уровень инновационной активности; дефицит кадров на рынке труда, обусловленный квалификационным дисбалансом и несоответствием системы профобразования запросам рынка труда. Сохраняют свою актуальность также проблемы, связанные с инфраструктурными ограничениями и ростом экологических рисков (загрязнение воздуха, воды, почв).

Негативное влияние на экономику области оказывает мировой кризис: ухудшаются условия привлечения заемных средств, сокращается емкость отдельных отраслевых рынков, растет объем отложенных сделок по приобретению товаров и услуг. На потребительском рынке наиболее значимым негативным моментом явилась наметившаяся к началу года и получившая развитие тенденция к сокращению торговых предприятий. По данным на конец ноября 2008 г., отмечается рост коэффициента напряженности на регистрируемом рынке труда, характеризующим количеством незанятого населения, претендующего на одну заявленную вакансию. Значение данного показателя 0,8 человек — что на 6,7% больше показателя того же периода предшествующего года, и выше уровня предыдущего месяца на 48,1%.

Неблагоприятная экономическая обстановка способствует усилению процесса поляризации общества по уровню доходов. В структуре распределения общего объема денежных доходов между 20-ти процентными группами населения области наблюдается уменьшение доли объема денежных доходов у малодоходных и среднедоходных групп (на 0,2–0,4%) при увеличении объема доходов у группы с наивысшими доходами (на 1,4%). За 9 месяцев 2009 г. соотношение среднедушевых доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения области составило 17,71 раза против 15,68 раза в январе-сентябре 2008 г.

Преодоление отмеченных ограничений в изменении положения дел в социальной сфере находит свое отражение в стратегических приоритетах развития социальной сферы Ростовской области в следующих направлениях.

1. Повышение благосостояния населения. Основная задача данного направления — сохранение достаточно высокого уровня доходов жителей области, формирование среднего класса как фундамента устойчивого развития городского и областного сообществ через повышение оплаты труда, финансовую поддержку социально незащищенных граждан, регулирование занятости населения, обеспечение возможностей переобучения и повышения квалификации, создание новых рабочих мест, преодоление негативных последствий безработицы, уменьшение социального неравенства.

Одним из ключевых направлений в повышении качества жизни и развитии человеческого капитала населения Ростовской области является повышение благосостояния населения, которое достигается в первую очередь **повышением уровня оплаты труда**. Рост доходов населения приведет к сокращению доли населения, имеющей доходы ниже величины прожиточного минимума, и уменьшит дифференциацию горожан по уровню доходов. В качестве основного мероприятия в этом направлении необходимо продолжить практику заключения соглашений между Администрацией города, Федерацией профсоюзов Ростовской области и объединением работодателей, что обеспечит сохранение динамики роста заработной платы.

Еще одна важная задача — **финансовая поддержка социально уязвимых категорий граждан**. На территории города проводить поддержку социально незащищенных граждан и оценивать ее эффективность намного проще, чем в масштабах страны или субъекта федерации. Деятельность администрации должна быть сфокусирована на обеспечении равного доступа к социальным услугам. Система мер социальной поддержки населения Ростова-на-Дону характеризуется широким спектром применяемых инструментов, высокой долей охвата населения, значительной эффективностью. Сохранению и развитию ее основных направлений будет способствовать реализация системы мероприятий, включающих:

- ❖ социальную поддержку граждан и семей с детьми, имеющих низкий уровень дохода;
- ❖ социальную поддержку населения, нуждающихся в защите, в первую очередь ветеранов, неработающих пенсионеров и инвалидов, жертв политических репрессий, участников вооруженных конфликтов и членов их семей и др.;
- ❖ постоянный мониторинг ситуации с социально незащищенными слоями населения;
- ❖ подготовку системы социальной защиты к возможному увеличению нагрузки неработающего населения старших возрастных групп на население трудоспособного возраста;
- ❖ предоставление гражданам пенсионного возраста возможности продолжения трудовой деятельности, соответствующей возрасту и здоровью;
- ❖ развитие системы социального обслуживания пожилых людей и инвалидов на дому;
- ❖ продолжение реализации «Комплексной программы мер социальной защиты населения города Ростова-на-Дону», программ «Ветераны и старшее поколение города Ростова-на-Дону», «Дети Ростова»;
- ❖ усиление адресной поддержки нуждающихся граждан;
- ❖ разработка и реализация целевой программы «Город и инвалиды»;
- ❖ создание системы мониторинга социальной среды и социальной безопасности города;
- ❖ разработка и реализация мероприятий по социальной адаптации бездомных;

Третья задача — **регулирование занятости населения**. Ростов-на-Дону, являясь торгово-промышленным центром, обладает более низким уровнем безработицы по сравнению с Ростовской областью. Однако с учетом мировой экономической ситуации при стратегическом планировании необходимо предусмотреть ряд мероприятий:

- обеспечение возможностей переобучения и повышения квалификации;
- организация и проведение постоянных «ярмарок вакансий»;
- снижение уровня безработицы, с приоритетом сокращения доли безработных женщин;
- разработка и реализация мероприятий по снижению уровня безработицы;
- обеспечение всесторонней поддержки реализации инвестиционных проектов, ввод которых предусматривает создание наибольшего количества современных рабочих мест;
- развитие социального партнерства работодателей, муниципальных властей, профсоюзов и учебных заведений с целью поддержки системы подготовки кадров по приоритетным для рынка труда специальностям, соблюдения трудового законодательства, защиты прав работодателей и работников, роста заработной платы;

- создание и реализация городской целевой программы «Охрана труда»;
- совершенствование нормативной правовой базы в сфере занятости населения;
- создание и сохранение рабочих мест, за счет развитие временных и общественных работ и увеличения самозанятости населения;
- расширение информационно-консультационного поля в сфере малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование системы содействия трудоустройства и социальной поддержки безработных граждан;
- развитие качества рабочей силы и профессиональное обучение персонала;
- формирование трудовой культуры.

2. Благоустройство и охрана городской среды. Развитие этого направления предполагает повышение качества городской среды посредством снижения количества атмосферных выбросов и выбросов сточных вод в реку Дон, утилизацию отходов, ликвидацию ветхого жилья, улучшение состояния канализационной сети, обеспечение комфортной для проживания и эстетически привлекательной городской среды, повышение качества жилищно-коммунальных услуг, отказ от точечной застройки, повышение эффективности управления многоквартирными жилищными домами, проведение социально-ориентированной тарифной политики.

3. Обеспечение безопасной среды проживания. Работа в этом направлении концентрируется на снижении уровня преступности во всех районах города, обеспечении личной безопасности граждан, увеличении уровня раскрываемости преступлений, важнейшая задача — борьба с потреблением и распространением наркотиков, профилактика алкоголизма и наркомании, а в условиях полиэтнического региона — гармонизация межэтнических отношений, укрепление межнационального согласия и взаимопонимания.

4. Обеспечение населения области и города доступным и комфортным жильем. Реализация направления подразумевает увеличение темпов жилищного строительства, совершенствование механизмов приобретения молодёжному доступного жилья, выполнение обязательств перед льготниками, ветеранами и инвалидами, содействие переселению граждан из ветхого и аварийного жилого фонда, финансовую помощь населению в улучшении жилищных условий, создание условий для развития жилищного строительства, сбалансированное стимулирование спроса и предложений на жилищном рынке.

5. Оптимизация демографической и миграционной ситуации. Одна из главных задач в реализации этого направления — сохранение за городом статуса миллионера путем эффективной демографической и муниципальной политики, реализации системы мероприятий по планированию семьи, сокращения смертности всех возрастных групп населения, стимулирование нужного для города миграционного прироста.

6. Развитие социальной сферы. В рамках данного направления необходимо укрепление позиций Ростова-на-Дону как ведущего образовательного, университетского, научного центра, соответствующего современным требованиям подготовки инновационно мыслящего специалиста, развитие единого научно-образовательного пространства, обеспечение доступности, разнообразия культурных услуг, сохранение единого культурного пространства и культурно-исторического наследия, развертывание международных культурных проектов, модернизация системы медицинских учреждений, оказание сложных специализированных медицинских услуг, профилактика заболеваний, пропаганда здорового образа жизни и развитие массового спорта.

7. Развитие научно-образовательного комплекса должно происходить на основе становления системы государственно-частного партнерства в научной сфере и системе образования, интеграции науки и высшего образования, академических структур и высших учебных заведений, выстраивании индивидуальной траектории формирования специалиста на основе поступательного карьерно-ориентированного развития.

Реализация представленных элементов стратегии социального развития Ростовской области должна опираться на разумное сочетание бюджетной поддержки с активным использованием рыночных механизмов, позволяющих привлечь долгосрочные источники средств и необходимые инвестиции неправительственных предпринимательских и гражданских инициатив.

Конечно, исходя из природы благ, производимых отраслями социальной сферы, из характера потребностей в них общества и индивидов, из социально-экономической структуры хозяйства в целом и из специфики технологии в самих этих отраслях, общество не может полагаться на конкурентный рынок как механизм формирования человеческого капитала. Оно вынуждено использовать нерыночные формы распределения основной части услуг социальной сферы, в частности:

- ☐ бесплатное предоставление услуг с добровольным использованием;
- ☐ бесплатное предоставление услуг с обязательным использованием;
- ☐ платное (полностью либо частично) распределение услуг с государственным регулированием цен.

Во всех случаях оплата услуг (включая вложения в основные фонды) производится (полностью либо частично) на базе законодательно утвержденного перераспределения доходов (через бюджет или специальные фонды) либо через благотворительные организации.

Однако действует ряд факторов, которые требуют использования элементов рыночного механизма в отраслях социальной сферы в максимально возможной степени.

Во-первых, необходимо стимулировать личную заинтересованность и активность каждого индивида в аспекте накопления человеческого капитала. Это требует повышения качества и гибкой диверсификации социальных услуг в соответствии с индивидуальными потребностями и рыночным спросом на разные виды труда.

Во-вторых, нужно стимулировать экономию удельных затрат на производство социальных услуг со стороны как потребителей, так и производителей этих услуг. Со стороны потребителей это означает, в частности, что платность услуг здравоохранения и образования способствует ответственному, бережному отношению каждого к собственному здоровью, к своим знаниям и навыкам, рационализацию пользования соответствующими платными услугами, более взыскательному отношению к качеству предоставляемых услуг. Иными словами, в принципе потребитель покупает платные услуги в том объеме, ассортименте и качестве, которые ему действительно требуются, тогда как с бесплатными услугами он не склонен обращаться экономно и не считает себя вправе требовать высокого качества и широкого ассортимента. Со стороны же производителей это означает, что платность услуг и конкуренция между их производителями должны стимулировать повышение эффективности использования ресурсов сферы услуг и качества услуг.

В-третьих, применение рыночных методов в сфере социальных услуг позволяет установить непосредственные рыночные связи с «-реальным» сектором, действующим на рыночной основе. Это может выражаться: в привлечении частного капитала в отрасли социальной сферы и создании здесь коммерческих организаций (в здравоохранении, образовании, культуре, СМИ, физкультуре и спорте, ЖКХ); в установлении контрактных отношений (например, в области подготовки кадров, медицинском страховании); в установлении коммерческих связей между учреждениями социальной сферы и обслуживающими эту сферу коммерческими фирмами, поставляющими оборудование, материалы, осуществляющими строительные и иные работы.

Возможность действия в отраслях сферы услуг институтов конкурентного рынка (не только в виде простых правил, норм, инструментов, но и институтов-организаций) создается тем, что значительная часть производимых здесь благ представляет собой частные «исключаемые», т. е. присваиваемые исключительно покупателем блага, например, услуги врача-стоматолога, преподавателя-репетитора, музыкантов, приглашаемых на домашние праздники, и т. д. Производители комплекса услуг в коммерческих больницах, вузах, концертных залах могут конкурировать в своих отраслях за место на соответствующем рынке, а пациенты, абитуриенты, зрители — за возможность приобрести право на пользование этими услугами. Так что здесь может складываться конкурентный рынок. В то же время, учитывая специфический характер услуг социальной сферы, тенденции к «сегментации» и частичной монополизации рынков здесь действуют с большей силой, чем в большинстве отраслей промышленности. Востребованность определенного врача, преподавателя, артиста, тренера в общем встречается чаще, чем «верность» конкретной автомобильной или обувной фирме.

Таким образом, наличие разнородных групп факторов затрудняет формирование работоспособной модели сочетания рыночных и нерыночных механизмов в отраслях социальной сферы, которая оптимизировала бы их функционирование даже по одному критерию — поддержанию и наращиванию человеческого потенциала в обществе в целом. Однако в действительности критериев намного больше. Следует учитывать половозрастную структуру населения и необходимость специальной защиты особых интересов каждой «слабой» социальной группы отдельно: малолетних детей и матерей-одиночек, учащихся, молодоженов, пенсионеров, инвалидов. Нельзя игнорировать традиции, существующие в стране в целом и у отдельных этнических групп. Большое значение имеют социально-политический фактор, интересы различных электоральных групп.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гасанов М. Социальная сфера как приоритет развития // *Экономист*. № 6. 2006. С. 78–82.
2. Исаков К. Социальный механизм рыночных реформ // *Общество и экономика*. № 2. 2006. С. 4.
3. Сарбашева Ф. Проблемы социальной сферы в депрессивном регионе // *Экономист*. № 3. 2006. С. 81–83.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: МЕХАНИЗМ, НАПРАВЛЕНИЯ, ИНСТРУМЕНТЫ

З.Б. АТАБИЕВА

доцент,
кафедра экономики и управления,
зам. директора по научной работе,
ГБОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный технический университет», филиал в г. Кисловодске
e-mail: zuli-a@yandex.ru

В условиях глобализации, усиления агрессивности внешней среды и межтерриториальной конкуренции возрастает значение стратегического планирования регионального развития, основанного на механизме предвидения и управления изменениями в экономической динамике. В статье раскрыта сущность процесса управления изменениями, обоснована необходимость выделения в системе стратегического планирования особого механизма управления изменениями, раскрыты его внутренние специфические взаимосвязи и элементы. Сделан вывод о том, что в результате действия данного механизма в социально-экономической системе усиливается потенциал адаптируемости, система входит в состояние постоянной готовности к экономической динамике.

Ключевые слова: планирование; управление изменениями; механизм; экономическая динамика; адаптируемость.

Коды классификатора JEL: R58.

Открытость и многоуровневость большинства современных национальных экономик являются определяющим условием «уязвимости» социально-экономического благополучия и конкурентоспособности их территориальных образований. Вероятность возникновения негативных последствий межстрановой интеграции и усиления конкурентной борьбы между территориями предопределяют необходимость разработки эффективной системы стратегического планирования регионального развития, позволяющей в максимально возможной степени предвидеть и упреждать изменения в экономической ситуации, формировать гибкие инструменты реагирования, в рамках взаимосвязанных стратегических целей, обозначающих траекторию устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Системный характер стратегического планирования территорий проявляется в том, что оно охватывает все направления и сферы локального социально-экономического пространства, рассматривает совокупность проблемных узлов, включая вопросы улучшения хозяйственного климата региона, поддержки образования, развития здравоохранения и т.п.

Концептуально, вся система стратегического управления и, в частности, планирования, изначально базируется на изучении основных закономерностей, определяющих развитие социально-экономических процессов. Как считают многие стратеги:

- «познание закономерностей и присущих им количественных зависимостей является основой, базой для научного обоснования стратегических прогнозов, проектов программ и планов уровней и временных горизонтов» [5];
- «использование закономерностей обеспечивает логическую организацию плановой деятельности в соответствии с выделенной проблемой и целями социально-экономического развития региона, более обоснованный выбор средств, методов и инструментов решения хозяйственных задач» [7].

Закономерности, по сути, определяются как главное условие построения логически выверенной системы концепций в экономической теории, в том числе, в теории стратегического планирования. То есть, считается, что лишь выявив определенные устойчиво повторяющиеся тенденции можно с уверенностью определять направления развития экономической системы.

Однако, в хозяйственной практике эта уверенность стала приобретать все более относительный характер. При этом, как показывает опыт, даже попытка рассмотрения изменений во внешней среде (динамики совокупного спроса и предложения, циклов обновления продукции и технологий, изменения традиционных границ отраслей и др.) с системной точки зрения, как взаимосвязанных и взаимообусловленных, не дает возможности выстроить четко определенную типичную траекторию экономического развития.

«Эпохой без закономерностей», так справедливо назвал П. Друкер современный этап экономического развития [1]. Нельзя сказать, что закономерности перестали действовать совсем, но они не воспроизводятся систематически, а поэтому не обеспечивают достаточных предпосылок для формирования концептуальной методологической основы разработки стратегических планов. При этом данный тезис правомерен для экономических систем любого уровня. Так, по мнению исследователей на микроуровне «...системы планирования и управления, функционирующие на регулярной основе, оказываются неспособными ни воспринимать угрозы, ни реагировать на них достаточно быстро, прежде чем угроза успеет существенно сказаться на деятельности организации, или какая либо возможность окажется упущенной» [6].

Сегодня и в макроэкономическом регулировании возникла ситуация, когда воспроизведение и использование традиционных принципов и правил государственного управления социально-экономическими системами уже далеко не всегда способно гарантировать достижение стратегических целей. Фактически, стратегические цели, декларируемые в исходном стратегическом плане (такие как: повышение уровня и качества жизни населения, обеспечение наилучших условий осуществления экономической деятельности и т.п.) сводятся к элементарной задаче — обеспечения выживаемости системы в условиях постоянных изменений.

Дискретность экономической ситуации, произвольность экономической динамики предопределяют необходимость создания в системе стратегического планирования комплексного механизма управления изменениями, включающий их идентификацию и мониторинг.

Термин «управление изменениями» использовался в теории стратегического управления в большей степени применительно к отдельно взятой организации, экономической системе микроуровня. Однако, на наш взгляд, объективный характер изменений, происходящих в макро и мезо-системах, цикличность их развития свидетельствует о допустимости и даже о необходимости введения в макроэкономический анализ рассматриваемой дефиниции.

Так как устоявшегося общепринятого определения данной категории нет, будем понимать под управлением изменениями — процесс систематического внесения корректировок в планирование экономической деятельности (экономического развития) с учетом колебаний экономической динамики.

На уровне территориального стратегического планирования суть управления изменениями заключается в обозначении потенциальных трансформаций социально-экономического состояния территории, их предпосылок и возможностей корректировки с целью обеспечения стабильного и устойчивого развития.

Безусловно, механизм управления изменениями может охватывать все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области социально-экономической стратегии развития региона, воспроизводственных процессов, структуры регионального хозяйства, в том числе реального сектора, сферы услуг, инженерной инфраструктуры т.п.

То есть, действие данного механизма ограничено пределами компетенции регионального властного уровня и распространяется лишь на внутренние изменения в социально-экономическом развитии региона, хотя возможно они и могут быть обусловлены событиями, объективно возникающими за условными «пределами» территории — во внешней среде. Следовательно, одной из задач механизма управления изменениями является формирование адекватной ответной реакции на изменения, над которыми территориальные органы власти не могут осуществлять никакого контроля.

Рассматривая далее процесс управления изменениями, необходимо отметить, что он должен быть рассмотрен в различных фокусах, в том числе с позиций масштабности и интенсивности возможных изменений, характера воздействия, степени устойчивости самой системы к переменам; временного периода возникновения и реализации изменений.

Изменения могут быть большими или малыми с точки зрения объемов и масштабов. Они могут затрагивать социальные и экономические интересы лишь отдельных хозяйствующих субъектов, населения или их групп, одну или несколько сфер экономики региона, влиять на межтерриториальные взаимосвязи и т.д. При этом, чем шире ареал влияния изменений, тем существеннее их последствия и результаты (как положительные, так и отрицательные).

Интенсивность изменений в свою очередь определяет возможность *адаптации* социально-экономической системы территории, структура и функциональный характер которой начинает меняться, в соответствии с экономической динамикой.

Под адаптируемостью (или адаптивностью) в наиболее общем смысле понимают «определенную меру способности системы к поглощению внешних возмущений без резко выраженных последствий для ее поведения в переходном или установившемся состоянии» [11].

Из определения следуют два главных признака, определяющих поле действия механизма управления изменениями в системе стратегического планирования: они выражаются двумя ключевыми словами — мера способности и переходное состояние, характеризующими соответственно пределы адаптируемости и факт потери устойчивости, то есть колеблемость системы в некотором временном диапазоне. При этом важно с максимальной возможной степенью вероятности спрогнозировать рамки переходного периода, как наиболее опасного, когда и происходят изменения в характеристиках социально-экономической системы (когда еще присутствуют черты старого и зарождаются новые свойства). Именно в этот период в системе снижается порог адаптируемости и обостряются угрозы безопасности.

Исследователи различают несколько уровней кризисных явлений, в основе разграничения которых лежит степень их радикальности: критические ситуации (первый уровень), собственно кризисы (второй уровень) и катастрофы (третий уровень). Для кризисных явлений первого уровня характерна способность к адаптации, для второго уровня — мягкая потеря устойчивости, для третьего — жесткая потеря устойчивости [4].

Для формирования эффективного механизма управления изменениями необходимо в ходе мониторинга определить способность территориальной социально-экономической системы к адаптации (в том числе конкурентоспособность). Другими словами важно точно выяснить: насколько устойчив конкурентоспособный потенциал территории и достигнуто ли состояние, при котором параметры социально-экономической системы региона приближены к пределам адаптивности. Если приближенность существенна, то речь может идти о первом уровне кризисного состояния — критической ситуации, сложившейся в самой социально-экономической системе и в стратегическом планировании развития территории, в частности. Ее можно преодолеть за счет корректировок стратегии, обеспечивающей внутреннюю гибкость и мобильность системы.

Если конкурентоспособный потенциал территории отдален от пределов адаптивности, то можно говорить об экономической несостоятельности системы, потере конкурентоспособности и отсутствии возможности приспособления к возрастающей нестабильности внешней среды. Возникает второй уровень кризисных явлений, характеризующийся «мягкой» потерей устойчивости.

Кризис, сопровождающийся резкими колебаниями экономической конъюнктуры, форс-мажорными экономическими событиями может привести к катастрофическому состоянию социально-экономической системы, если ее адаптивность незначительна, и, следовательно, высока вероятность потери устойчивости.

После оценки адекватности состояния социально-экономической системы региона важно спрогнозировать временной лаг с момента возникновения изменений до момента устранения последствий их реализации. Это позволит определить время для подготовки к изменениям и адаптационный период социально-экономической системы.

Для определения возможности внесения корректировок необходимо выявить связи между внутренними условиями, воспроизводственными параметрами системы, интенсивностью и масштабами изменений. Это в свою очередь даст возможность определить тип управлений изменениями и способы внесения необходимых корректировок в систему стратегического планирования регионального социально-экономического развития.

Логично выделить два типа управления изменениями: активное и пассивное управление:

- активное управление изменениями предполагает возможность планирования изменений внутри регионального хозяйства;

- пассивное — позволяет в ряде случаев косвенно влиять на трансформации во внешней среде на национальном уровне.

Совокупность инструментов управления изменениями (в подавляющем большинстве случаев применимы для системы активного управления) может включать:

- ✧ систему оценочных индикаторов показателей оценки риска;
- ✧ скользящий SWOT, SNW, STEP-анализ;
- ✧ институциональные рычаги реагирования;
- ✧ способы хеджирования макроэкономического риска.

Современные системы оценочных индикаторов — инструмент, нацеливающий социально-экономическую систему территории на стратегию сбалансированного долгосрочного развития, на основе определения наиболее важных с точки зрения социально-экономической значимости индикаторов. Этот инструмент предлагает комплексную систему базовых параметров для системы стратегического планирования, которая обозначает ресурсный потенциал, уровень финансовой устойчивости, надежность систем управления, как в общественном, так и в рыночном секторах регионального хозяйства и т.п. Каждый показатель в данной системе связан с целевой установкой системы стратегического планирования и указывает на потенциал адаптируемости к изменениям.

Институциональные рычаги реагирования, по нашему мнению, представляют собой необходимое преобразование формальных и неформальных правил и норм осуществления экономической деятельности, хозяйственной деятельности для упреждения негативных изменений в финансовой системе и реальном секторе регионального хозяйства. Эта система мер включает, прежде всего, разработку и применение законодательства, адекватного нарастающим и необратимым изменениям во внутренней рыночной конъюнктуре (возможно спровоцированными внешними трансформациями).

Хеджирование — термин, идентифицируемый в экономической литературе с такими категориями, как «рыночная нестабильность», «колебания конъюнктуры рынков», «неопределенность среды» и т.п. То есть, по сути, речь идет о возможном риске и способах его предупреждения. И, хотя данная категория и рассматривается в большинстве случаев в рамках институционального поля рыночного сектора экономики, однако, на наш взгляд, правомерно рассматривать хеджирование и как способ упреждения макроэкономического риска, реализуемого, в том числе и в общественном секторе социально-экономического пространства региона. И, в последнем случае, проецируя наиболее общее «рыночное» определение хеджирования — как использование определенного инструмента «для снижения риска, связанного с неблагоприятным влиянием рыночных факторов...» [10] на общественный сектор, абстрагируясь от его «ценовой» направленности, обозначим его содержание следующим образом: хеджирование в общественном секторе представляет собой способ упреждения возможной потери устойчивости социально-экономической системы региона посредством использования специальных инструментов.

Специальными инструментами в этом случае могут выступать предварительные договоренности, контрактации, соглашения о сотрудничестве и выработка сбалансированных решений между органами власти, общественностью, местного бизнес-сообщества в случае реализации тех или иных факторов риска. При этом посредством институциональных рычагов возможно закрепление в нормах закона некоторых форм такого взаимодействия, что одновременно «не исключает возможности использования и иных форм совместной работы (организация частно-общественных партнерств, создание консультационных центров и др.)» в рамках механизма управления изменениями [9].

При пассивном типе управления изменениями конкретные инструменты не могут быть обозначены, так как рассматриваемое «косвенное влияние на внешнюю среду» может формироваться лишь объективно, автоматически, в результате внутренних трансформаций, вызванных активным типом управления.

Таким образом, многообразие и сложность изменений, их интенсивность, масштабность и другие специфические параметры влияют на модификацию системы стратегического планирования территории следующим образом: если изменения незначительны, то достаточно лишь корректировка стратегии, без изменения существенных внутренних элементов и структуры регионального хозяйства. В реальной экономической действительности это проявляется в поиске новых форм сотрудничества бизнеса и власти, использования новых инструментов стимулирования инвестиций и т.д.

В случае, когда уровень интенсивности изменений высок или достигает критического уровня, «а существующие системы и структуры не воспроизводят новую стратегию, начинается внутренняя реорганизация. В зависимости от глубины изменений реорганизация может ограничиться формированием нового уровня системы управления, а может вылиться в перестройку всей организации» [2].

Следует отметить, что изменения и трансформации системы стратегического управления в целом вписываются в основные и постулаты теории о самоорганизации — синергетике, в соответствии с которой самые незначительные изменения могут вызвать цепную реакцию, что приводит, в конечном счете, к трансформации базовой, основной структуры, после чего начинается новый цикл организации. Если отклонения значительны, то есть, если «дисперсия внешней или внутренней флуктуации превышает критический порог, система, оказавшись перед перспективой необратимой дезорганизации, может воспользоваться альтернативой и перейти на более высокий уровень» [2]. Таким образом, система управления, закономерно эволюционируя, приспосабливается к изменениям, обеспечивая выживаемость организации и ее устойчивое развитие. Органично координировать и направлять вектор трансформации, призвана система стратегического планирования на основе механизма управления изменениями.

В отличие от традиционной системы стратегического планирования территории, в основе системы планирования, базирующейся на действии механизма управления изменениями, лежит постоянная готовность к переменам, которые становятся нормой в динамике экономических процессов, при этом, часто бывают неожиданными и имеют довольно высокую скорость.

Итак, если в классическом варианте территориальное стратегическое планирование трактуется как «самостоятельное определение местным сообществом целей и основных направлений устойчивого социально-экономического развития в динамичной конкурентной среде» [9], то с точки зрения императивной роли механизма управления изменениями территориальное стратегическое планирование можно определить как — обозначение целевых прерогатив и корректирующих действий, обеспечивающих относительно устойчивую динамику социально-экономического развития территории на достаточно продолжительном временном интервале.

Таким образом, намекающий разрыв между вероятными и стратегическими результатами может быть ликвидирован лишь путем корректировки и изменения прежних ориентиров, плановых показателей, а следовательно, и соответствующей корректировки способов и инструментов реализации стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев Н.С.* Изменения для стабильности // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 2. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-2/02.shtml> (дата обращения: 02.12.2009).
2. *Алексеев Н.С.* Теория управления «эпохи без закономерностей» // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/2000-3/03.shtml> (дата обращения: 01.12.2009).
3. *Ассистент-словарь Проф 7.2.* М.: ЮНА-консалт. 2008. URL: <http://yas.yuna.ru/> (дата обращения: 03.12.2009).
4. *Борисова З.Н.* Теоретические основы принятия рискованных решений в процессе управления на объектах экономической деятельности // Проблемы современной экономики. № 3(27) URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?artid=24335> (дата обращения: 03.12.2009).
5. *Видяпина В.И.*, Бакалавр экономики (Хрестоматия) Т.2. URL: <http://lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02/page0190.asp> (дата обращения: 02.12.2009).
6. *Люкишинов А.Н.* Стратегический менеджмент. М.: Изд-во Юнити—Дана. 2000. с.248.
7. *Максимова И.В.* Развитие закономерностей в методологии регионального стратегического планирования // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 33 (126). с.47-54.
8. *Междисциплинарный словарь по менеджменту /* Общ. ред. С.П. Мясоедова. М: Дело., 2005.-С. 31.
9. *Чуркина Н.М.* Территориальное стратегическое планирование как механизм реализации публичной политики в регионе. URL: <http://www.strategy-spb.ru/partner/files/churkina.pdf> (дата обращения: 01.12.2009).
10. Школа инвестора. Что такое хеджирование? URL: <http://know.onlinebroker.ru/articles/hadge.asp>. (дата обращения: 03.12.2009).
11. *Эльзад Иззатдуст.* Социальные катастрофы и безопасность. Философский взгляд // Государственная служба. 2004. 5 (31) Октябрь. URL: <http://www.rags.ru/akadem/all/31-2004/31-2004-126.html> (дата обращения: 02.12.2009).

КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В.В. БРИЖАНЬ,

преподаватель,
кафедра экономической теории, экономики и управления,
Институт экономики, права и гуманитарных специальностей,
350018, Краснодар, ул. Сормовская, 12 / Б;

Е.И. СТРОГОНОВА,

преподаватель,
кафедра финансов и кредита,
Южный институт менеджмента,
350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216

Условия развития региональных экономических систем, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость поиска специальных корпоративных инструментов развития.

Ключевые слова: регион; развитие; корпорация.

Коды классификатора JEL: R28.

Мезоуровень организации экономических отношений характеризуется высоким потенциалом адаптации к меняющимся условиям глобального хозяйственного пространства, интеграционного взаимодействия, динамичной сменой форм. Вместе с тем, он весьма чувствителен к рискам и угрозам, порождаемым в собственно региональных, мета- и субрегиональных экономических системах кризисными факторами. Данное обстоятельство получило дополнительные подтверждения в процессе развертывания современного глобального финансового кризиса.

В условиях глобальной интеграции в региональной экономике возрастает значение конкретной позиции того или иного региона в расширяющемся хозяйственном пространстве, способа организации его территориальной системы и ее общей конфигурации [1, с. 110]. В данном отношении позиция региона на одном из мезоуровней организации экономических отношений, доминирование внешней административной формы, приданной региону-субъекту, над функциональным и институциональным содержанием территориального хозяйства, а также встраивание в региональную экономическую систему соответствующего звена вертикали государственной власти в совокупности обуславливают следующие характеристики данной системы:

- исходным пунктом ее выступает консолидированная субъектная форма — постоянное население территории, которое обладает конкретными потребностями и потенциалом человеческого фактора воспроизводственного процесса;
- системное качество экономических отношений обеспечивается на основе взаимодействия между субъектами бизнеса, функционирующими на данной территории, и субъектами, относящимися к соответствующему уровню государственной вертикали власти;
- территориальная поляризация в распределении ресурсов и общих условий организации воспроизводства обуславливает поляризацию в доходах, инвестиционном обеспечении, уровне жизни и конкурентоспособности региональных экономических систем современной России.

В последние годы внимание исследователей закономерно концентрируется на проблеме обеспечения устойчивого развития [2]. Адаптируя данное понятие к исследовательскому полю региональной экономики, под устойчивым развитием территории мы понимаем системную, интегральную характеристику эволюционного процесса в границах соответствующего хозяйственного пространства.

Опираясь на базовые положения теории региональной экономики, отметим следующие важные признаки устойчивого развития территории как особого типа эволюционного процесса:

- ❖ регулярное воспроизводство всей региональной экономической системы, то есть, воссоздание системного качества взаимодействия всех ее элементов, которые принимают участие в эволюционном процессе на данном уровне организации экономических отношений;
- ❖ обеспечение естественных связей между отдельными фазами, циклами и этапами эволюционного процесса, профилактика возникновения масштабных разрывов, угрожающих его непрерывности;
- ❖ обладание механизмами экологической, хозяйственной, институциональной и социально-культурной защиты экономической системы, адекватными возникающим угрозам и рискам;
- ❖ качественная и количественная достаточность территориальных ресурсов для обеспечения процессов функционирования и развития экономической системы региона; регион, регулярно нуждающийся в помощи извне, не может быть сколько-нибудь устойчив;
- ❖ внутренняя инициация эволюционного процесса, способность региональной экономической системы к формированию в своей внутренней среде импульсов саморазвития; отметим, что дефицит таких импульсов обуславливает модель развития под давлением извне (информант в эволюционном процессе), что характерно для взаимодействия между федеральным центром и региональными экономическими системами современной России;
- ❖ адресные и формируемые без опозданий во времени отклики экономической системы региона на существенные перемены во внешней среде, формирование необходимых механизмов адаптации к ее меняющимся параметрам;
- ❖ способность к инновационным преобразованиям собственной внутренней среды, особенно востребованная в критических ситуациях.

Конкретизируем понятие устойчивого развития применительно к современному этапу развития России. В избранном поле исследования устойчивого развития должно быть специфицировано двояким образом:

- к кризисным условиям переплетения эволюционного процесса и процесса рыночных преобразований в России;
- к ситуации глубокого реформирования и, в какой-то мере, повторного становления самого способа пространственной институционально-хозяйственной организации страны; эксплуатируя данное обстоятельство в своих интересах, отдельные регионы-субъекты системы на этапе рыночных преобразований попытались сформировать «особые отношения» с федеральным центром, которые выходят за рамки предпочтений в налоговых, бюджетных и инвестиционных отношениях и претендуют на фиксацию некой устойчивой автономной позиции в огромном хозяйственном пространстве страны.

Отметим, что устойчивое развитие и конкурентоспособность всех территориальных систем выступают в качестве императивов современной региональной социально-экономической политики России. При этом устойчивость тесно связана с конкурентоспособностью, что применительно к эволюционному процессу означает выполнение следующих конкретных требований:

- регулярного и достаточного по объему притока инвестиций в стратегически важные зоны развития региональной экономической системы;
- воспроизводства инвестиционной привлекательности территории на необходимом уровне;
- симметрии между финансовым и реальным секторами региональной экономической системы; современная кризисная ситуация свидетельствует о том, что безудержный рост финансового сектора, поддерживаемый в отрыве от потенциала и потребностей развития реального сектора, провоцирует глубокую и затяжную рецессию, выход из которой обусловлен формированием чрезмерно высоких трансформационных и транзакционных издержек;
- соблюдения необходимых параметров взаимосвязи между ростом регионального продукта и развитием совокупности заемных операций; нарушение такого требования переводит эволюционный процесс за грань допустимого долгового бремени и, в конечном счете, обуславливает высокие риски наступления массовых дефолтов.

Проблема устойчивого развития осложняется тем, что во внутреннюю среду региональных экономических систем современной России проникают и интенсивно развиваются масштабные корпоративные субъекты, которые преобразуют функциональное содержание и структурную организацию данных систем, а также перераспределяют в своих интересах имеющиеся ресурсы и факторы хозяйственного процесса, создавая в хозяйственном пространстве региона новые зоны развития и периферийные участки. Данный процесс протекает в двух измерениях:

- ❖ национальном, при котором пространство региона реорганизуется корпоративными субъектами, позиционированными на макроуровне (для Краснодарского края, например, характерна экспансия «Лукойла», «Роснефти», «РЖД», «Базового элемента» и др.);
- ❖ транснациональном, при котором в региональную систему приходят и преобразуют ее «глобальные игроки» (в пространстве Краснодарского края к ним следует отнести «Бондюэль», «Тетрапак» и др.).

Оценивая результаты воздействия такой корпоративной экспансии, необходимо исходить из принципов современной финансовой теории, в частности, из принципа справедливой оценки стоимости любого вклада в развитие хозяйственной системы [3]. По нашему мнению, главный критерий эффективности взаимодействия между региональными экономическими системами и крупными корпорациями, входящими в пространство региона — реальный вклад корпораций в приращение или снижение конкурентоспособности территориальной системы.

У рассматриваемой научной проблемы есть еще один аспект, который связан с феноменом формирования и развития альтернативных вертикалей экономической власти во внутренней среде системы региона. Приведем соответствующие аргументы.

О. Уильямсон приходит к выводу о том, что в современной экономике имеет место общая институциональная реорганизация хозяйственного пространства, содержание которой можно охарактеризовать следующим образом. «Безликая и безразличная контрактация», как доминирующая характеристика прежних рыночных транзакций, последовательно вытесняется из экономического оборота и уступает свое место качественно иному — специфицированному — способу взаимодействия экономических субъектов, для которого характерны следующие нормы:

- парное соответствие друг другу обеих сторон, которое можно охарактеризовать, как своеобразное «притирание» контрагентов;
- устойчивость транзакционных связей, стремление контрагентов сохранять их на протяжении длительного времени;
- сложное комбинирование и сращивание связей между субъектами сделок, которое ведет к интеграционному взаимодействию между ними и, в итоге, создает условия для формирования системного качества экономических отношений [5].

Спецификация преобразует пространство хозяйственного взаимодействия, создавая в нем совершенно новые возможности. Что означает специфицированное взаимодействие экономических субъектов применительно к интересующему нас феномену корпоративной экспансии? Прежде всего, оно создает дополнительный потенциал модернизации основного капитала. В экономической системе Краснодарского края даже до вхождения в кризисную ситуацию уровень физического износа элементов основного капитала доходил до 70-75%, причем наиболее изношенные элементы такого капитала были сосредоточены в социально-экономической инфраструктуре. Однако ни до кризисной ситуации, ни после вхождения в нее у региона не было ни одного стратегического соглашения с крупными корпорациями о взаимодействии в процессе модернизации основного капитала территории.

Если характеризовать данную ситуацию в понятиях институциональной экономики, то получится, что в процессе взаимодействия между региональной экономической системой и крупными корпорациями не формируются специфицированные активы, обладающие новым качеством — способностью обеспечить ускоренную модернизацию основного капитала. Экспансия крупных корпораций не ведет к столь необходимому интеграционному взаимодействию в целях экономического обновления территории.

Оценка взаимосвязей между экономической системой региона и крупными корпорациями позволяет сформулировать следующие выводы:

- ✧ в функциональных взаимосвязях, возникающих внутри системы региона не учитывается принцип транспарентности — корпоративные субъекты, относящиеся к различным сферам хозяйственной деятельности в пространстве региона, действуют, исходя лишь из собственных интересов; образно говоря, они не развивают данное хозяйственное пространство, а лишь осваивают его ресурсы, вводя их в свой процесс воспроизводства; сложившуюся ситуацию следует квалифицировать, как асимметричную;
- ✧ указанные корпоративные субъекты не объединены какой-либо общей целью, которая органически связана с развитием системы региона — например, целью инновационной модернизации элементов основного капитала территории или целью повышения жизненных стандартов населения; тем самым, эти субъекты отчуждены от эволюционного процесса, протекающего в системе региона;
- ✧ региональная система служит для крупных корпораций ресурсной площадкой, пространством набора персонала, транзитным пространством и т.п. Стратегические интересы ее развития во внимание не принимаются.

Ситуация обостряется тем, что в региональных системах современной России востребованы вовсе не ресурсные площадки или площадки для складирования отходов, а зоны эффективного развития, адаптированные к потребностям современной мира и ориентированные на расширенное применение постиндустриальных технологий, элементов человеческого капитала и виртуальных финансово-инвестиционных инструментов [6].

Региональные системы современной России нуждаются в установлении иного способа взаимодействия с крупными корпорациями, в основании которого — следующие принципы:

- динамическое согласование экономических интересов всех участников взаимодействия;
- стратегическая преемственность между различными этапами развития указанного взаимодействия;
- обеспечение прироста общей конкурентоспособности региональной экономической системы.

Отметим, что острота рассматриваемой проблемы требует нахождения не частного, разового, а системного для мезоуровня способа ее решения, то есть, способа, который институционально закреплён в пространстве региона [4].

В пространстве Краснодарского края доминирующее положение занимают несколько крупных корпораций, сконцентрированных в энергетическом, транспортно-инфраструктурном и продовольственном секторах. Следует отметить, что такая концентрация формирует барьеры на пути развития конкурентной среды, а также сдерживает диверсификацию экономической системы региона.

Для региональных экономических систем в настоящее время востребованы специальные корпоративные инструменты развития, которые ориентированы на достижение следующих целей эволюционного процесса:

- формирование системных локализаций ресурсов, факторов и инфраструктуры, обладающих потенциалом инновационного роста;
- эффективное согласование интересов населения, властей и регионального бизнеса с интересами крупных корпораций, прежде всего, на стыке реального и финансового секторов, что обеспечивает устойчивость инвестиционного процесса, соразмерность кредитных заимствований доходным возможностям экономических субъектов;
- изменение базы стратегического планирования территории, переход к опоре на приоритетные зоны роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. М.: Прогресс, 1992.
2. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва. Ориентиры для нашего меняющегося общества. М.: ИД «Вильямс», 2007.
3. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. М.: Дело, 2001.
4. Попов Р.А. Региональный менеджмент. Краснодар: Советская Кубань, 2000.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
6. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М.: ИНФРА-М, 2005.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.В. ДОБРОЛЕЖА,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра «Банковское дело»,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: dobroleja.elena@yandex.ru

В статье на основе идентификации ключевой роли эффективного функционирования региональных экономик для народного хозяйства в целом исследуется проблема ресурсного обеспечения целеориентированного развития региона.

Ключевые слова: региональная экономика; ресурсы региона; ресурсное обеспечение; система; элементы системы; целеориентированное развитие.

Коды классификатора JEL: O34, R52.

В настоящее время роль территориальных аспектов развития экономической системы неуклонно возрастает. Это происходит не только в России, но и в других экономиках, поскольку процессы глобализации и международной интеграции неизбежно фокусируют внимание на особенностях экономических процессов в отдельных регионах при их вовлечении в процессы внутристранового и международного разделения труда. Кризисные явления в мировой экономике не только выявили истинный уровень глобализационных процессов, но и усилили проблемы региональных экономик, выкристаллизовали различия в типах экономических систем, детерминирующие центробежные тенденции. Все это повышает потребности теории и практики в исследованиях в сфере региональной экономики.

Усиление процессов регионализации и изменение роли региональных социально-экономических систем в российской экономике обусловлено целым рядом факторов, и, прежде всего тем, что регионы, обладая объективно существенно большими возможностями для осуществления самостоятельной хозяйственной деятельности, в значительной степени определяют территориальную политику государства. В этой связи все яснее становится необходимость придания приоритетного значения территориальному аспекту развития страны и, как следствие, возрастает значимость исследования факторов, условий и моделей эффективного ресурсного обеспечения расширенного воспроизводственного процесса в границах региональных экономических систем, прицельного выявления и идентификации причин территориальной асимметрии, пространственной поляризации и других негативных тенденций. Совокупность перечисленных вопросов регионоведения и регионального менеджмента находится в плоскости целеориентированного функционального взаимодействия всех ресурсов региональной экономики, поэтому на первый план выходит проблема эффективного ресурсного обеспечения поступательного экономического роста в границах территории и, как следствие, — формирование адекватной институционально-экономической и информационной среды в регионе, реализующей качественно новые требования к региональному менеджменту.

С позиций системного подхода к управлению развитием региональной экономики представляется целесообразной декомпозиция экономической системы региона на отдельные элементы и существующие между ними связи с применением инструментария системного анализа с целью определения их места и роли в процессе функционирования экономики региона.

Элементный состав, несмотря на сложность региональной системы в целом, достаточно прост с точки зрения качественных различий между ее элементами. В качестве таковых представляется корректным рассматривать: предприятия, фирмы, организации; домохозяйства; органы и учреждения государственного и муниципального управления.

Вариация и сложность структуры региональной системы детерминируются различиями в видах экономической деятельности отдельных элементов, секторами экономики и типами рынков, на которых они функционируют. Между элементами системы существует большое количество связей разной природы: материальной, финансовой, информационной. Однако элементы региональной экономической системы, даже при наличии связей, не могут функционировать без привлечения разнообразных ресурсов, образующих «входы», а в ряде случаев и «выходы» системы.

Определение понятия «ресурсы», несмотря на широкое использование в экономической теории и практике, в некотором смысле является неоднозначным. На основе существующих дефиниций категории ресурсы представляется необходимым сформулировать следующее определение понятийно-терминологической конструкции «экономические ресурсы региона»: это совокупность локализованных на территории региона источников и предпосылок производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг, потенциально находящихся «на входе» процессов производства и потребления при существующих в конкретный момент времени в регионе экономических, технологических, политических, социальных условиях и отношениях.

В связи с их объективной ограниченностью возникает и понятие дефицитности ресурсов: дефицитность ресурсов (scarcity of resources) — относительная недостаточность количества тех или иных ресурсов в сравнении с потребностью в них в определенный момент (то же: «редкость благ»; термин «дефицитный» означает ограниченный). Дефицитный ресурс на рынке возникает при определенном соотношении и структуре спроса и предложения благ, ее можно устранить (как и избыток отдельных продуктов) либо изменением структуры производства, либо перераспределением цен или доходов [1].

Ресурсы в экономике делятся на ряд видов. Однако в настоящее время не существует единой общепринятой классификации, в связи с чем представляется необходимой разработка типологии экономических ресурсов по ряду критериев (рис.1). При этом наиболее подробной является их деление по критерию «природы», то есть

свойств и направлений использования ресурсов. Все конкретизированные в данном разрезе ресурсы могут быть отнесены к одному из типов, выделенных по другим критериям, то есть критерии не являются взаимоисключающими.

Синтезирование системы региональной экономики с точки зрения ее ресурсной составляющей представляется неполным без исследования принципов вовлечения ресурсов в воспроизводственные процессы региона. В соответствии с этим предполагается, что основные элементы экономической системы региона на «входе» обеспечены ресурсами, соответственно производственными и потребительскими, организационно взаимодействующими в процессе достижения региональных целей.

Однако спектр направленности функционирования предприятий в рамках региона весьма разнообразен, он соответствует специализации региона, а также вспомогательным и инфраструктурным процессам. Поэтому представляется важным дополнить типологию региональных ресурсов их сопряжением с видами экономической деятельности.

Очевидно, что в каждом виде экономической деятельности задействованы все (или практически все) типы следующих ресурсов:

- финансовых — ни одно предприятие не может быть создано и функционировать без финансов;
- трудовых — на каждом предприятии, даже малом, имеются работники различной квалификации;
- материальных — даже предприятия сферы услуг и финансов не обходятся без предметов труда;
- энергетических — невозможно функционирование предприятия, учреждения, организации без потребления электроэнергии, хотя бы в минимальных количествах для офисных нужд;
- информационных — для любого вида деятельности необходимы инструкции, регламенты, распоряжения и т.д.;
- природных — помещения, даже офисные, занимают земельные площади, используется вода и т.д.;
- организационно-управленческих — на любом предприятии, в учреждении, организации существует аппарат управления, без наличия и возникновения которого (хотя бы в минимальном объеме) невозможно функционирование.

Исключение составляют политические ресурсы, обретающие значимость только при выходе на мезоуровень — либо региона, либо крупных корпораций, имеющих политические интересы.

Все остальные ресурсы в обязательном порядке хотя бы в минимальном количестве так или иначе задействуются в работе всех региональных предприятий, учреждений, организаций независимо от вида деятельности. Однако не все эти ресурсы являются первичными, кроме того, с учетом взаимозаменяемости, не все из них и не для всех видов экономической деятельности необходимы для начала работы предприятия.

Разумеется, в любом случае в качестве «однозначно первичных» могут рассматриваться трудовые и финансовые ресурсы, поскольку любой предприниматель (если в обобщенном случае предпринимательский ресурс также считать трудовым интеллектуального типа), обладая денежными средствами (начальным капиталом), приобретает те материальные ресурсы, которые требуются для организации бизнеса любого из видов деятельности. Однако данные первичные ресурсы еще не определяют конкретного вида деятельности, так как не характеризуют направления инвестирования денежных средств. После же того, как вложения осуществлены, появляется отнесенность (или хотя бы предрасположенность) к определенному виду деятельности, что дает основание считать приобретенные материальные ресурсы основными на «входе» данного вида деятельности.

Выделение основного типа ресурсов по видам экономической деятельности важно для целей управления на региональном уровне: в зависимости от преобладающих, наиболее развитых и приоритетных для региона видов экономической деятельности требуется поддержка, развитие и направленное эффективное использование соответствующего вида ресурсов, как основная детерминанта эффективного функционирования экономической системы региона. Понимание важности отдельных ресурсных составляющих региональной экономики необходимо дополнить указанием последовательности их вовлечения в экономический оборот в историческом аспекте. Исторически очередность вовлечения отдельных видов ресурсов в экономику представляется следующей:

- трудовые — основное отличие человека от иных живых существ заключается в способности к сознательной трудовой деятельности; соответственно, первыми ресурсами, положившими начало экономическим отношениям, были именно трудовые;
- природные — трудовая деятельность человека изначально направлена (и данная тенденция сохраняется и при существующем уровне развития технологий и экономических отношений) на преобразование природных ресурсов в некоторые потребительские блага;
- информационные — для того, чтобы направленность трудовых ресурсов на природные приводила к созданию определенных (желаемых) материальных благ, необходимо обладание информацией о способах требуемого воздействия; в простейшем случае в качестве информационных ресурсов выступают умения и навыки трудовой деятельности, в более сложных — технологии и научные разработки;
- материальные — получаются как результат воздействия на природные трудовые ресурсы с применением ресурсов информационных;
- финансовые — возникают с возникновением и развитием обмена, рыночных отношений и непосредственно денег;
- сырьевые — возникают с развитием информационных ресурсов (технологий) преобразования природных ресурсов в материальные, когда для производства конечного продукта (материального блага) задействуются уже не непосредственно природные ресурсы, а некоторый продукт их обработки, то есть при удлинении производственной «цепочки», развитием разделением труда;
- организационно-управленческие — появляются с возникновением и развитием разделения труда, кооперации и государства, то есть при усложнении структуры и качества взаимоотношений между индивидами по поводу отношений производства, распределения, обмена и потребления, требующих осознанного целенаправленного взаимодействия;
- энергетические — возникают с развитием информационных ресурсов (технологий);
- политические — появляются с развитием государственности и ее воздействия на экономическую систему.

Подобная очередность является в определенной мере условной, так как ряд ресурсов задействуются и вовлекаются в оборот одновременно. Однако она дает возможность более глубокого проникновения в понятие первичности ресурсов и его критического переосмысления в контексте генезиса экономических отношений в

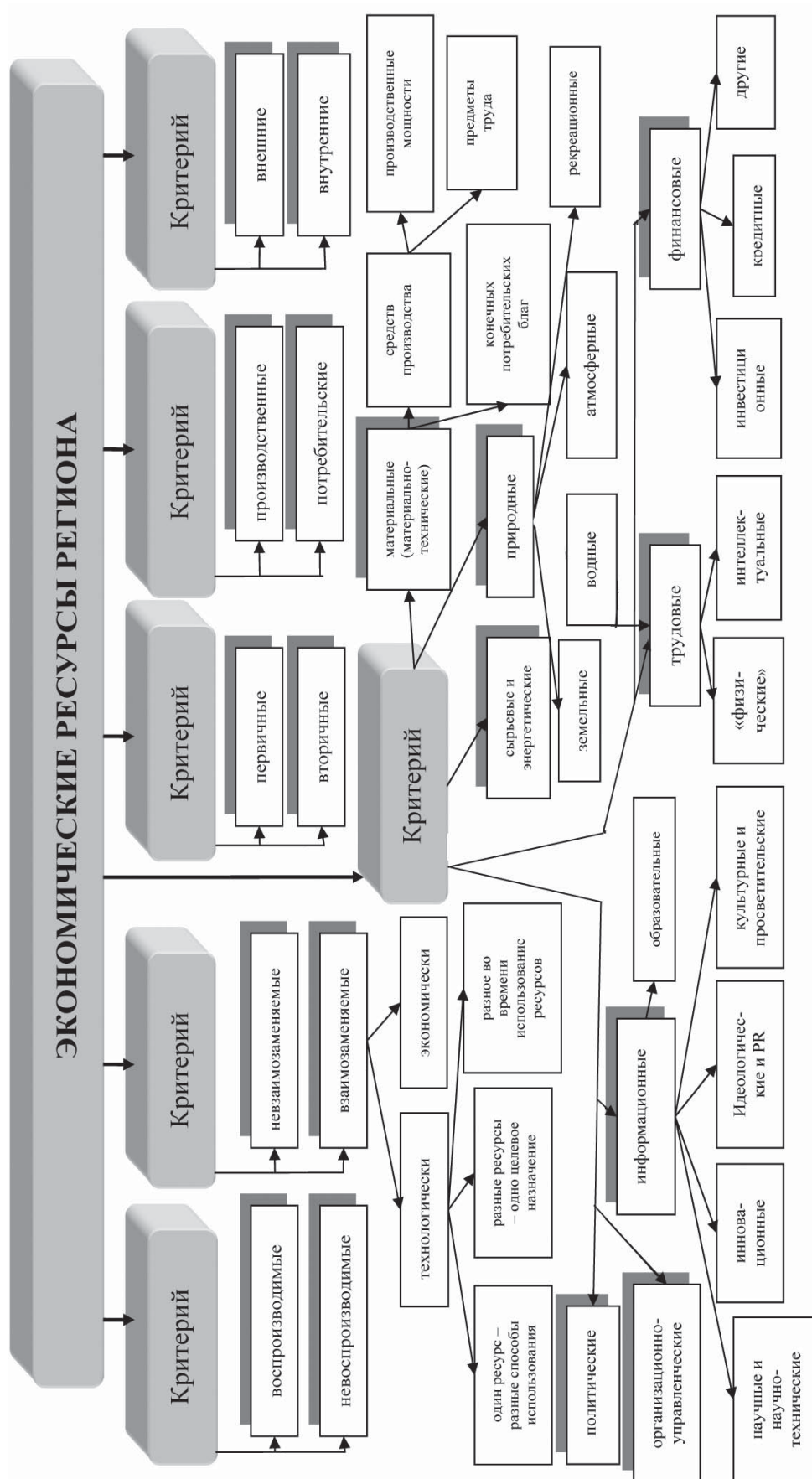


Рис. 1. Типология региональных экономических ресурсов

границах региональной системы, а не только с точки зрения их наличия «на входе» одного отдельно взятого производственного процесса.

Очевидно, что ресурсы практически никогда не задействуются в экономическом процессе поодиночке. Кроме того, региональная экономическая система, помимо определенности по видам деятельности и уровню развития техники и технологий, обладает еще и территориальной определенностью. То есть ресурсы «на входе» всех видов экономической деятельности предприятий, организаций и домохозяйств региона должны находиться в наличии на определенный момент времени в региональной экономике и быть либо внутренними, либо внешними (привлеченными) по отношению к ней. Иными словами, для эффективного функционирования всей региональной экономической системы требуется наличие целой совокупности ресурсов, что приводит к необходимости формулировки понятия ресурсного обеспечения экономики.

Данное понятие является составным и генерируется на основе двух дефиниций: ресурсов и обеспечения. В расширенном смысле под обеспечением понимается [1]:

- ❖ совокупность мер и средств, создание условий, способствующих нормальному протеканию экономических процессов, реализации намеченных планов, программ, проектов, поддержанию стабильного функционирования экономической системы и ее объектов, предотвращению сбоев, нарушений законов, нормативных установок, контрактов;
- ❖ вспомогательные средства, используемые в автоматизированных системах управления и в информационных системах, используемые для поддержания функционирования этих систем. Различают методическое, информационное, техническое, кадровое, правовое обеспечение. Такие виды и средства обеспечения называют обеспечивающими подсистемами информационно-управляющих систем.

Таким образом, ресурсное обеспечение региональной экономики можно рассматривать как один из видов обеспечения экономической системы, и определить его как совокупность экономических ресурсов, способствующих нормальному протеканию экономических процессов в регионе, реализации региональных планов, программ, проектов, поддержанию стабильного функционирования экономической системы региона и ее составляющих. Другими словами, ресурсное обеспечение экономики региона призвано обеспечить ее эффективное бесперебойное функционирование для достижения планов, программ и проектов регионального уровня.

Ресурсное обеспечение экономики региона имеет выраженную целевую направленность, является важным фактором достижения и сохранения целостности системы. Представляя собой «входы» всех протекающих экономических процессов, оно обеспечивает их течение. При отсутствии ресурсов система прекращает функционирование, следовательно, становится невозможным достижение целей ее существования и впоследствии нарушается целостность. Поэтому качество ресурсного обеспечения региона важно не только для эффективности, но и для принципиальной возможности деятельности региональной экономической системы.

Как уже отмечалось, важным аспектом ресурсного обеспечения экономики является понятие ограниченности ресурсов. В экономической теории и теории оптимального планирования ограниченность, или дефицитность, ресурсов представляет одно из основных органических свойств экономической системы. При этом, очевидно, что все ресурсы (даже возобновляемые) в конкретный момент времени при существующем комплексе условий являются или могут являться ограниченными. Причем чем более высокий уровень экономической системы рассматривается, тем фундаментальнее проявление указанного свойства и тем менее недефицитных либо практически недефицитных ресурсов.

С данным понятием с точки зрения проблематики ресурсного обеспечения региональной экономики также связано явление лимитирования ресурсов. Несмотря на то, что для протекания того или иного экономического процесса существует некоторый основной ресурс, носящий в ряде случаев характер первичного, очевидно, что не существует таких видов деятельности и/или процессов, для которых было бы достаточно наличия только одного вида ресурсов. В связи с этим фактом и возникает понятие ресурсного обеспечения как совокупности ресурсов. Но любой процесс в экономике имеет собственные закономерности и логику, в том числе технологического, социального, временного и т.п. характера. То есть, если представить его в виде некоего «черного ящика», где на входе находятся ресурсы, а на выходе — блага, услуги, то сам процесс является в определенном смысле «преобразователем ресурсов». И для получения на выходе благ или услуг определенного количества и качества требуются затраты ресурсов на входе в единицу времени также определенного количества и качества. При недостаточности хотя бы одного из ресурсов желаемые значения выходов становятся недостижимыми. Ресурс, количественные и качественные характеристики которого не позволяют получить требуемые «выходные» параметры экономического процесса при достаточности других ресурсов, называется лимитирующим. В системе одновременно может существовать несколько лимитирующих ресурсов, однако всегда существует один с минимальными значениями характеристик.

Выявление лимитирующих ресурсов региональной экономики и выработка действий по снижению нежелательных последствий их наличия является важным направлением исследования проблем ресурсного обеспечения в экономической системе региона в контексте реализации цели его устойчивого расширительного роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕГИОНА

Ю.А. ГЛАЗ,

кандидат экономических наук,
заведующая кафедрой маркетинга и менеджмента,
Ставропольский кооперативный институт (филиал)
Белгородского университета потребительской кооперации,
e-mail: GlazJA@gmail.com

Статья посвящена совершенствованию управления развитием кадрового потенциала организаций потребительской кооперации. Излагается методика рейтинговой оценки кадрового потенциала, позволяющая выявить динамику кадрового развития кооперативной организации и определить ее рейтинг среди аналогичных организаций в отрасли и регионе.

Ключевые слова: кадровый потенциал; оценка кадрового потенциала потребительской кооперации; кадровый рейтинг кооперативных организаций; концепция управления кадровым потенциалом системы потребительской кооперации.

Коды классификатора JEL: J 24, J 44, M 12.

Деятельность системы потребительской кооперации в современных условиях становится все более многогранной, воплощая единство технологических, организационных, информационных и социальных нововведений, что требует формирования соответствующего кадрового потенциала.

Кадровый потенциал является неотъемлемым элементом системы управления предприятием. Под кадровым потенциалом нами понимается мера способностей и возможностей работников материализовать свои знания и умения с целью обеспечения жизнеспособности и развития организации. Кадровый потенциал формируется интеграцией и динамикой таких моментов и сторон жизнедеятельности человека, как личностные свойства; общая работоспособность; профессионально-квалификационные знания, умения, опыт; творческие склонности, способности и ориентация личности.

Уровень кадрового потенциала зависит от взаимосвязанных организационно-экономических и социальных мер по формированию, распределению, перераспределению трудовых ресурсов на уровне предприятия, от создания условий для использования и развития трудового потенциала каждого работника.

Исходя из сказанного, анализ кадрового потенциала следует проводить, учитывая экономические предпосылки, в тесной взаимосвязи с научно-техническим, трудовым, производственным потенциалом, которые оказывают непосредственное влияние на количественные и качественные параметры кадрового потенциала, закономерности его развития и эффективного использования.

В современных условиях интенсификация экономической сферы мыслится не за счет количественных, а, прежде всего, за счет качественных показателей, осуществляемых на базе новых технологий, организационно-управленческих новшеств, развития управленческой и кадровой культуры, повышения показателя отдачи управленческого кадрового ресурса. Необходимо отметить, что эффективность нынешнего экономического этапа развития должна базироваться не на достигнутом уровне использования кадровых ресурсов, а исходить из его потенциальных возможностей.

Для проведения оценки кадровой составляющей потенциала потребительской кооперации нами предлагается методика рейтинговой оценки кадрового потенциала. Она позволяет, с одной стороны, исследовать динамику кадрового развития кооперативной организации, а с другой, — определить ее рейтинг среди аналогичных организаций потребительской кооперации в отрасли и регионе. Результаты исследования могут служить методическими рекомендациями по развитию кадровой составляющей потенциала организаций потребительской кооперации.

Рассмотрим основные показатели оценки кадрового потенциала кооперативных организаций.

Оценка квалификации кадров проводится отдельно по руководителям и специалистам, а также и по работникам массовых профессий. При этом вычисляются соответственно два показателя.

Первый из них, коэффициент K_1 , отражает квалификацию руководителей и специалистов кооперативных организаций, как фактора, влияющего на их трудовую активность и определяется по формуле:

$$K_1 = \frac{N_1^*}{N_1}, \quad (1)$$

где N_1^* — число руководителей и специалистов, имеющих высшее и среднее профессиональное образование, соответствующее занимаемой должности, чел.; N_1 — общая численность руководителей и специалистов, чел.

Другой показатель, коэффициент K_2 , содержит информацию о работниках массовых профессий. Он вычисляется как доля работников, получивших рабочую профессию в училищах, предприятиях — школах, курсах к общему числу работников массовых профессий:

$$K_2 = \frac{N_2^*}{N_2}, \quad (2)$$

где N_2^* — число работников, получивших рабочую профессию в училищах, предприятиях — школах, курсах, чел.; N_2 — общая численность работников массовых профессий, чел.

Уровень стабильности персонала K_3 характеризуется отношением количества работников со стажем работы в системе потребительской кооперации более 5 лет (N_{cm}) к общему количеству работников (N):

$$K_3 = \frac{N_{cm}}{N}, \quad (3)$$

Оценка системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в организациях потребительской кооперации может быть осуществлена с помощью коэффициента K_4 , который вычисляется по формуле:

$$K_4 = \frac{N_4^*}{N}, \quad (4)$$

где N_4^* — количество работников, прошедших систему подготовки и повышения квалификации.

Уровень мотивации персонала организаций потребительской кооперации к осуществлению социально-экономической деятельности определяется с помощью коэффициента K_5 , который вычисляется по результатам анкетирования всего персонала. Примерная анкета может содержать вопросы, связанные с отношением работников к кадровой политике предприятия, условиям работы, организации оплаты труда, гарантиям занятости, межличностным отношениям в организации и т.д.

Для расчета коэффициента K_5 предполагается использовать данные об удовлетворенности социально-экономическими условиями труда в кооперативной организации за два-три года. Расчет показателя осуществляется в процентах по следующей формуле:

$$K_5 = \frac{S_1}{S_{1\max}} \times 100\%, \quad (5)$$

где S_1 — сумма баллов по всем опрошенным, рассчитываемая как:

$$S_1 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m B_{ij}, \quad (6)$$

где B_{ij} — количество баллов поставленных i -м отвечающим по j -му вопросу; n — количество отвечающих; m — количество вопросов; $S_{1\max}$ — максимально возможное количество баллов, определяемое как:

$$S_{1\max} = n \sum_{j=1}^m B_{\max j}, \quad (7)$$

где $B_{\max j}$ — максимально возможное количество баллов по j -му вопросу.

Предлагаемые нами показатели оценки кадрового потенциала организаций потребительской кооперации K_1 – K_5 не являются исчерпывающими. При необходимости можно изменять их количество и функциональную направленность.

После нахождения основных показателей необходимо их нормировать, поскольку все показатели имеют различную размерность. Для этого можно ввести функцию:

$$n = \frac{a}{b}, \quad (8)$$

где n — оцениваемый коэффициент; a — один из показателей кадрового потенциала кооперативной организации; b — средний показатель по группе кооперативных организаций или значение этого же показателя в базисном году.

Значение $n=1$ свидетельствует о среднем уровне или отсутствии изменений (при $b=a$). При $n>1$ можно сделать вывод о положительной динамике кадрового развития кооперативной организации, при $n<1$ — об отрицательной.

В зависимости от целей анализа может быть использовано две модели оценки кадрового потенциала кооперативных организаций.

1. Оценка кадрового потенциала организаций потребительской кооперации (на уровне районного или краевого звена) с целью определения степени его кадрового развития (динамической функции кадрового потенциала). Для оценки используются данные обо всех составляющих кадрового потенциала за текущий и базисный (предыдущий год) периоды. Расчет каждого коэффициента проводится по формуле (8), в которой параметр $a = k_i$ — значение соответствующего показателя в текущем году, параметр $b = k_{i-1}$ — значение этого же показателя в базисном году.
2. Оценка кадрового рейтинга организаций потребительской кооперации на уровне края, области, республики, в целом по системе Центросоюза РФ. Для определения такого рейтинга необходимы данные обо всех составляющих кадрового потенциала группы кооперативных организаций.

Расчет каждого коэффициента производится по формуле (8), в которой параметр $a = k$ — значение соответствующего показателя в текущем году для данной кооперативной организации; параметр b определяется как среднее значение этого же показателя по формуле:

$$b = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m k_i, \quad (9)$$

где m — число кооперативных организаций в группе.

После определения всех показателей можно вычислить функцию Ψ_i , определяющую общий кадровый потенциал кооперативной организации:

$$\Psi_i = \sum_{j=1}^p r_j n_{ij} ; \sum_{j=1}^p r_j = 1, \quad (10)$$

где n_{ij} — j -й показатель i -го составляющего модуля кадрового потенциала; r_j — значимость j -го показателя (определяется экспертным путем); p — число показателей в составе модуля кадрового потенциала.

При расчете общего кадрового рейтинга кооперативных организаций региона целесообразно экспертным путем установить значимость показателей кадровой оценки. В проводимом исследовании нами выбраны следующие параметры: показатели оценки уровня квалификации руководителей и специалистов — 0,2; показатели

оценки уровня профессиональной подготовки работников массовых профессий — 0,15; показатели оценки мобильности кадрового состава — 0,1; показатели оценки системы подготовки, переподготовки, повышения квалификации — 0,25; показатели уровня мотивации персонала — 0,3.

Данная методика была апробирована нами в Ставропольском крайпотребсоюзе для оценки кадрового потенциала 15 кооперативных организаций. При этом использовались данные статистической отчетности, материалы выборочного обследования, а также данные социологического опроса 50 руководителей различных уровней управления кооперативных организаций.

Результаты комплексной оценки кадрового потенциала организаций потребительской кооперации Ставропольского края показали, что наибольшим потенциалом кадрового развития обладают Изобильненское райпо, Горячеводское горпо, Буденновский райпотребсоюз, Кочубеевское райпо (рис.). Минимальный кадровый рейтинг характеризует деятельность Красногвардейского и Апанасенковского райпотребсоюзов, Арзгирского райпо.

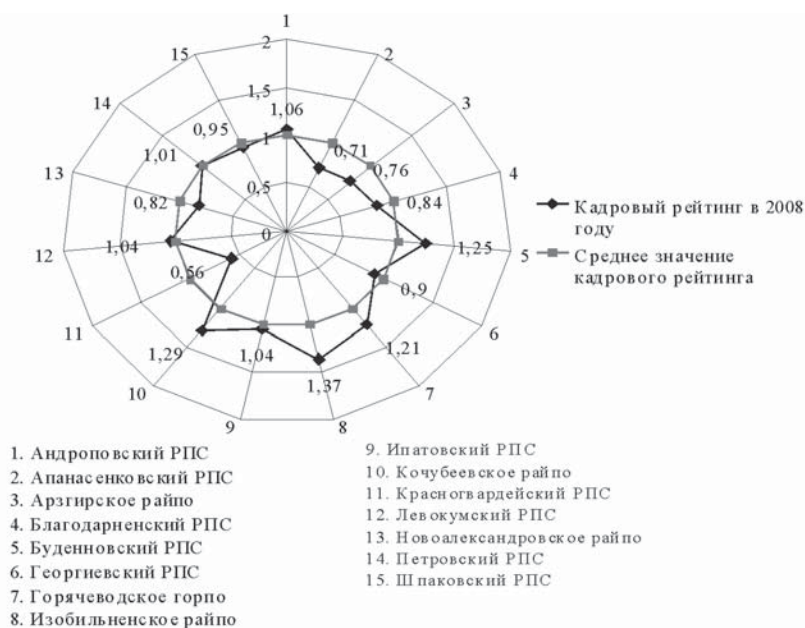


Рис. Общий кадровый рейтинг кооперативных организаций Ставропольского крайпотребсоюза в 2008 году

Проведенное исследование показывает, что организациям потребительской кооперации Ставропольского края необходимо уделять значительное внимание вопросам развития кадрового потенциала. Бесспорно, важнейшими проблемами являются высокая текучесть кадрового состава, низкие показатели повышения квалификации управленческих и торгово — производственных работников, сокращение числа работающей молодежи. В среднем по системе Ставропольского крайпотребсоюза в 2008 г. только у 46% работников стаж работы в потребительской кооперации составил более пяти лет, доля работников, повысивших квалификацию, соответствовала 5,9%.

Следует заметить, что слабая закрепляемость кадров в потребительской кооперации связана с низкой заработной платой, отсутствием пакета социальных льгот для персонала, со сложными условиями труда в сельской местности и другими причинами.

Доля занятой молодежи в организациях потребительской кооперации остается низкой (14,1%), а ведь именно привлечение и закрепление молодежи является одним из главных условий обеспечения преемственности в управлении. С молодежью связаны планы по реструктуризации производства, техническому перевооружению отраслей, внедрению новых технологий, информатизации управления.

В настоящее время в системе потребительской кооперации идет процесс реструктуризации, затрагивающей все сферы деятельности, различные аспекты системы управления. По нашему мнению, возникает необходимость в разработке общей концепции управления кадровым потенциалом системы потребительской кооперации Ставропольского края.

Цель концепции — совершенствование и развитие кадрового потенциала кооперативных организаций, приведение его в соответствие со стратегией развития региона, характером решаемых задач и требованиями действующего трудового законодательства.

Основными задачами концепции являются: создание инфраструктуры, обеспечивающей развитие кадрового потенциала на всех уровнях потребительской кооперации Ставропольского края; комплектование организационных структур, ведущих работу с персоналом, опытными и компетентными специалистами; методическое обеспечение деятельности по управлению персоналом в кооперативных организациях; организационное, материально-техническое и финансовое обеспечение работы с персоналом.

Механизм управления персоналом в организации должен основываться на построении такой системы воздействий на персонал, при котором будет обеспечена его ориентация на профессиональное развитие. Причем в основе этой ориентации будет находиться мотивация, связанная с развитием организации. Такое действие обеспечивается последовательным увеличением степени сориентированности персонала, которая, в свою очередь, отслеживается и стимулируется субъектом управления.

В последнее время все больше говорят о корпоративной культуре предприятия как важном рычаге повышения эффективности кадрового потенциала. Большую роль здесь играет система ценностей, традиций и стиль

отношений между сотрудниками, между подчиненными и начальством. Соответствующий стереотип поведения людей в сфере трудовой деятельности позволяет лучше использовать кадровый потенциал.

Кадровый потенциал в сочетании с организационной культурой выражает уровень интегрированности и профессиональной зрелости трудового коллектива в процессе реализации миссии и целей предприятия. Это объясняется тем, что такое сочетание потенциала и культуры не является жестким, как, например, организационная структура или бюджет предприятия.

Для предприятия потребительской кооперации с высоким кадровым потенциалом и организационной культурой будут присущи такие черты, как конкурентоспособность, динамичность, ориентация на профессиональное развитие персонала, благоприятный социально-психологический климат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. 6-е изд., доп. М.: Норма, 2006. 448 с.
2. Масленникова Н.П. Управление развитием организации: Монография. М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. 304 с.
3. Одегов Ю.Г., Карташова Л.В. Управление персоналом, оценка эффективности. М.: Экзамен, 2002. 256 с.
4. Соколова М.И., Деметтьева А.Г. Управление человеческими ресурсами. М.: Проспект: Велби, 2007. 240 с.
5. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров: Учебное пособие. М.: Эксмо, 2007. 624 с.
6. Теплова Л.Е., Уколова Л.В. Организационная культура потребительской кооперации: теория и практика управления: Монография. Белгород: Кооперативное образование, 2005. 317 с.
7. Тимофеев А.В. Гибкое управление численностью персонала предприятия в современных условиях // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 1.
8. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 399 с.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

М.Х. ДАУТХАДЖИЕВА,

старший преподаватель,
кафедра «Экономика и управление в нефтяной и газовой промышленности»,
Грозненский государственный нефтяной институт,
e-mail: madi_ne@mail.ru

Как известно, инициатива инвесторов, их поведение (активность или пассивность) в большей мере определяется инвестиционным климатом в соответствующем регионе. Для большинства регионов РФ вопрос об улучшении инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности стоит сегодня очень остро.

Ключевые слова: инвестиционный климат; инвестиционный потенциал; инвестиционный риск; свободная экономическая зона.

Коды классификатора JEL: G11, H54.

Инвестиционный климат — это совокупность политических, экономических, социальных и юридических условий, максимально благоприятствующих инвестиционному процессу; возможности, равные для отечественных и иностранных инвесторов, одинаковые по привлекательности условия для вложения капиталов в национальную экономику.

Для определения инвестиционного климата применяются три подхода: суженный подход, факторный (расширенный) подход и рискованный подход [1].

Суженный подход базируется на оценке динамики ВВП, национального дохода и объемов производства промышленной продукции; динамики распределения национального дохода, пропорций накопления и потребления; хода приватизационных процессов; состояния законодательного регулирования инвестиционной деятельности; развития отдельных инвестиционных рынков, в том числе фондового и денежного. Такой подход применим исключительно для глобальных оценок инвестиционного климата на территории государства.

Факторный (расширенный) подход представляется наиболее объективным и достоверным. Он основывается на оценке набора факторов, влияющих на инвестиционный климат. Среди учитываемых факторов следующие:

- ❖ экономический потенциал (ресурсы, климат, наличие свободных земель для размещения производства, обеспечение экономическими и трудовыми ресурсами, развитость инфраструктуры и научно-технического потенциала);
- ❖ условия хозяйствования (экономическая безопасность, концентрация отраслей материального производства, объемы незавершенного строительства, степень изношенности основных производственных фондов, развитие базы строительной индустрии);
- ❖ рыночная среда (развитость конкуренции, рыночная инфраструктура, воздействие приватизации на инвестиционную активность, инфляция и ее влияние на инвестиционную деятельность, емкость местного рынка, экспортируемые товары, присутствие иностранного капитала);
- ❖ политические факторы (взаимоотношения федерального центра и местных властей, доверие населения к власти, социальная стабильность, национально-религиозные отношения);
- ❖ социальные и социально-культурные факторы (уровень жизни населения, жилищно-бытовые условия, уровень медицинского обслуживания, распространенность алкоголизма и наркомании, уровень преступности, величина реальной заработной платы, миграция, отношение населения к отечественным и иностранным предпринимателям);
- ❖ организационно-правовые факторы (отношение власти к иностранным инвесторам, соблюдение законодательства властными структурами, уровень оперативности при принятии решений о регистрации предприятий, доступность, уровень профессионализма местной администрации, эффективность деятельности правоохранительных органов, условия перемещения товаров, капиталов и рабочей силы, деловые качества и этика местных предпринимателей);
- ❖ финансовые факторы (доходы бюджета, а также обеспеченность средствами внебюджетных фондов в расчете на душу населения, доступность финансовых средств из федерального и регионального бюджетов, доступность кредита в иностранной валюте, ставка банковского кредита, развитость межбанковского сотрудничества, кредиты банков в расчете на 1000 человек населения, удельный вес долгосрочных кредитов, сумма вкладов на душу населения, доля убыточных предприятий).

При принятии решения об инвестировании объекта каждый инвестор вправе ориентироваться на свой набор факторов.

Рискованный подход определения инвестиционного климата представляет интерес для стратегического инвестора. Он позволяет оценить привлекательность территории для инвестирования и сопоставить уровень риска, присущий новому объекту вложения инвестиций с существующим в привычном для него регионе ведения бизнеса.

Инвестиционное решение называют рискованным или неопределенным, если оно имеет несколько возможных завершений (исходов). Риск — это ненадежность, свойственная процессу извлечения прибыли от инвестиций, а, следовательно, и вероятность потери средств, вложенных потенциальным инвестором.

На уровень региональных коммерческих рисков влияют следующие факторы [2]:

- ☐ уровень преступности,
- ☐ уровень безработицы,
- ☐ уровень экологической безопасности и комфортности климата в регионе,
- ☐ отношение региональных органов государственной власти к формированию рыночной среды,

- ☐ уровень благоприятности регионального законодательства для инвестиций в основной капитал,
- ☐ отношение населения региона к рыночным реформам,
- ☐ уровень политической стабильности в регионе,
- ☐ дифференциация доходов населения.

В настоящее время в мире существует целый ряд методик оценки инвестиционной привлекательности, но в России наиболее популярна методика рейтингового агентства «Эксперт». Согласно этой методике уровень инвестиционной привлекательности субъекта Российской Федерации определяется при сопоставлении значений двух интегральных индексов [12]: инвестиционного потенциала (отражает влияние факторов, способствующих росту притока инвестиций) и инвестиционного риска (отражает влияние факторов, сдерживающих инвестиционный процесс). Интегральные индексы строятся как взвешенные суммы частных факторов или групп факторов. Расчет индексов основан на сравнении региональных значений факторов со среднероссийским уровнем, который приравнивается к 1. Значение индексов даются в безразмерных единицах, колеблющихся в интервале от 0 до 2.

Ежегодно рейтинговое агентство «Эксперт» проводит оценку инвестиционной привлекательности регионов России. Исходя из рейтингов последних лет, региональные инвестиционные комплексы нашей страны можно условно разделить на три основные группы [10, 12].

1. Группа лидеров. Эти регионы обладают высоким финансовым, потребительским, инфраструктурным потенциалом и низким экономическим, финансовым и социальным риском. В эту группу входят:
 - ☐ регионы «столичного типа» с диверсифицированной экономикой и растущим финансовым сектором (Москва, чуть в меньшей степени — Санкт-Петербург).
 - ☐ регионы, взявшие вначале курс на форсирование экономических реформ (Нижний Новгород, Самара).
2. Регионы с богатыми природными ресурсами. К таким регионам относится обширная территория, охватывающая северо-восточную часть Европы и север Азии, с суровым климатом на большей ее части, с низкой в среднем плотностью населения, с весьма богатыми и разнообразными, но чрезвычайно разбросанными запасами природных ресурсов, т.е., по сути, речь идет о регионах с «экономическими изюминками» типа нефти, газа, золота и прочих природных богатств. В эту группу входят:
 - экспортоориентированные сырьевые, металлургические или «транспортные» (связанные с обслуживанием внешнеэкономических связей) регионы. Таковыми являются Тюменская и Липецкая области, а также порты — Калининград, Владивосток;
 - богатые природными ресурсами республики, добившиеся экономической самостоятельности от федерального центра (Татарстан, Башкирия, Якутия, Ямало-Ненецкий АО);
 - отдаленные северные и восточные регионы (Крайний Север, Забайкалье). Уровень интегрального потенциала здесь средний при высоких показателях ресурсного и потребительского потенциала.
3. Регионы, где сконцентрировано большое количество высококвалифицированных трудовых ресурсов при ограниченных природных запасах и низкой инвестиционной активности. Так, на западе, в европейской части страны (включая Урал) размещено примерно 3/4 населения, в то время как эти регионы располагают только четвертью ее природно-ресурсного потенциала и отличаются весьма низкой деловой активностью. В эту группу входят:
 - ◆ проводящие политику «мягкого вхождения в рынок» (Ульяновская область);
 - ◆ кризисные (депрессивные) регионы со специализацией на легкой промышленности и машиностроении, том числе на оборонном производстве (Ивановская и Пензенская области);
 - ◆ экономически слаборазвитые аграрные и периферийные регионы, зависящие от федерального бюджета (республики Северного Кавказа, Тыва).

Из вышесказанного можно сделать вывод, что большинство регионов РФ (особенно регионы третьей группы) сегодня нуждаются в особых мерах по улучшению инвестиционного климата.

Дальнейшая динамика и устойчивость экономического роста будут зависеть от индекса инвестиционной активности в регионах, от технического перевооружения производственных мощностей, направленной на обеспечение технологической конкурентоспособности продукции (как по затратам на производство, так и по качеству изделий). Именно поэтому важно выделить факторы, развивающие инвестиционный процесс, и определить условия создания благоприятной почвы для активизации инвестиционной деятельности (особенно в реальном секторе экономики). Для решения этих проблем требуется безотлагательная помощь в виде активной государственной инвестиционной политики, которая, в первую очередь, связана с созданием благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата.

Для совершенствования инвестиционной политики в «отстающих» и депрессивных регионах следовало бы шире использовать новые механизмы управления экономикой, в том числе свободные экономические зоны, дающие возможность привлечь инвестиции в развитие приоритетных отраслей и производств. Во многих странах мира они зарекомендовали себя как эффективный механизм привлечения иностранного капитала.

По определению Международной ассоциации развития свободных зон (МАРСЗ), созданной в 1990 г., СЗЗ является особым территориально-хозяйственным образованием, как правило, открытым для финансово-хозяйственной деятельности любой страны, благоприятствующим экономическому, научно-техническому, экологическому и социальному развитию, специально создаваемому путем дополнительного делегирования органами центрального и местного управления прав и полномочий с жестко закрепленными и соблюдаемыми границами, свободным зональным законодательством, бюджетом, налоговой системой, органами управления [4].

СЗЗ позволяют активизировать внешнеэкономическую деятельность страны посредством привлечения инвестиций, снизить социальную напряженность, улучшить имидж страны в глазах иностранных инвесторов. Опыт других стран, а также уже имеющийся собственный опыт по созданию СЗЗ в РФ, позволяют сделать вывод, что СЗЗ, при разумном к ним подходе, глубоком понимании механизмов функционирования, способны вывести экономику страны в целом и регионов в частности на более высокий качественный уровень.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воротников А.В. Эффективная инвестиционная политика как инструмент повышения конкурентоспособности региона. // Инвестиции в России. 2001. № 11.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: Высшая школа экономики, 2000.

3. Данько Т., Округ З. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учеб. пособие // Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. М.: Инфра-М, 1998.
4. Друзик Я.С. Свободные экономические зоны в системе мирового хозяйства: Учеб. пособие. Мн.: ФУА-информ, 2000.
5. Жданов В.П. Инвестиционные механизмы регионального развития: Научно-практическое пособие. Калининград: БИЭФ, 2001.
6. Игнатов В., Бутов В. Свободные экономические зоны. М.: Ось-89, 1997.
7. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента: Учебник для вузов / Под. ред. Швандара В.А. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
8. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: Эдиториал УРСС, 2003.
9. Панасейкина В.С. Политический и законодательный риски и инвестиционная привлекательность муниципальных образований // Региональная экономика и управление: электр. науч. журнал: <http://region.mcnip.ru>.
10. Письменный С.В. Инвестиционная привлекательность регионов // Капитал страны: электр. науч. журнал: <http://capital-rus.ru>.
11. Райская Н. и др. Исследование инвестиционных процессов в условиях переходной экономики. // Экономист, № 10, 1997.
12. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов. // Электронный ресурс: <http://www.raexpert.ru>.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ УСЛУГАМИ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

М.Н. ГРИЦАЙ,

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

В работе доказывается необходимость стратегического управления банковскими услугами в целях повышения качества банковских услуг и эффективного развития экономики региона.

Ключевые слова: банковская услуга; стратегическое управление; банковский надзор; финансовый кризис; базисная система административного управления, государственное регулирование банковских услуг.

Коды классификатора JEL: G21, R51.

Внимание к стратегическому управлению было и остается фундаментальной предпосылкой эффективного функционирования социально-экономических систем. Для достижения поставленных целей стратегическое управление определяет все процессы, системы планирования, стимулирования и оценки достигнутых результатов. Стратегия служит ориентиром для руководства при принятии решений, касающихся будущих рынков, услуг, организационной структуры и прибыльности.

Новые запросы клиентов, конкуренция в сфере банковской деятельности неизбежно требуют более высокого уровня управления банковскими услугами.

Кроме того, значение стратегического управления банковскими услугами, как долгосрочной системы менеджмента, возрастает в современных посткризисных условиях. При этом нельзя не предположить, что мировой экономический кризис неизбежно привел к поиску новых методов, инструментов, технологий, отвечающих потребностям клиентов, обострилась проблема качества банковских услуг, а соответственно, и проблема уровня управления ими.

Опыт мировой и отечественной практики свидетельствует о необходимости снижения негативного влияния кризисных явлений на экономику, защиты интересов граждан. Именно стратегическое управление является фундаментальной предпосылкой создания и устойчивого развития всей экономической системы [2].

С данной точки зрения вопрос состоит в организации региональных систем стратегического управления банковскими услугами и выходит на уровень соответствия предлагаемых банками услуг международным стандартам, требованиям потребителей и контроля за соблюдением законодательства.

Современные исследования в области управления в сфере услуг дают неоднозначные ответы на вопрос, как сформировать стратегическое управление, адекватное социально-экономическому развитию региона.

Актуализация темы исследования именно в банковской сфере обусловлена необходимостью трансформации банковских услуг в посткризисных условиях в направлении усиления их социального значения, устойчивое и динамичное развитие которых предполагает достижение баланса интересов самих банков через усиление социальной составляющей в их деятельности, населения и корпоративных структур как потребителей банковских услуг. Более того, услуги региональных банков должны иметь вектор максимально полного удовлетворения требований рынка.

Поэтому главная задача стратегического управления банковскими услугами в региональной экономике — это построение системы отношений, связанных с оптимальной организацией взаимодействия многочисленных элементов сложной динамичной региональной социально-экономической системы, которая позволяет формировать качественную банковскую услугу, удовлетворяющую потребности корпоративных и розничных потребителей регионального рынка [1].

Представляется, что формирование системы регионального стратегического управления банковскими услугами может быть осуществлено на основе долгосрочных целей национальной концепции развития региональной экономики в сочетании со спецификой социально-экономического развития региона [7]. В соответствии с этим, региональный рынок банковских услуг как объект стратегического управления, согласно общей теории систем, следует рассматривать как целенаправленную, сложную социально-экономическую подсистему общей банковской системы страны. При этом ряд специфических характеристик банковских услуг региона как объекта управления обуславливают необходимость построения специальной системы регионального стратегического управления банковскими услугами [5].

Необходимость формирования особой системы стратегического управления банковскими услугами на региональном уровне определяется следующими факторами:

- ✧ особенностями федеративного устройства страны и распределением полномочий между федеральным центром и субъектами Федерации;
- ✧ дифференциацией уровней развития региональных социально-экономических систем и банковских секторов внутри них;
- ✧ спецификой структуры региональной экономики;
- ✧ особенностями политики органов власти в регионах, разными типами рынка и трансформации экономического пространства.

В соответствии с системным подходом стратегическое управление банковскими услугами может быть рассмотрено, во-первых, как региональное управление комплексом банковских услуг (стратегическое управление как региональный процесс) и как управление со стороны руководящих кадров отдельных организаций (стра-

тегическое управление банковскими услугами субъекта регионального рынка) и, во-вторых, как взаимосвязь указанных сторон.

В любом случае, стратегический менеджмент в банковском секторе экономики представляет собой систему разработки управляющих воздействий на объект управления — банковские услуги как итоговый результат деятельности субъектов банковского рынка.

Формирование единой системы эффективного стратегического управления и качественной внутренней организации региональных субъектов рынка должно осуществляться в направлении повышения надежности и адаптивности процессов оказания банковских услуг.

Для этого каждой банковской организации необходимо определить собственную модель стратегического управления, соотносящуюся с общей стратегической задачей региона, что приведет к совершенствованию жестких правил обслуживания клиентов.

В последнее время значительно возросла конкуренция на региональных рынках банковских услуг, и фактором конкурентоспособности региональных банков становятся отлаженные технологии управления, а банковский бизнес ориентируется на качественно новый уровень развития, при котором ключевыми факторами успеха, конкурентным преимуществом перед остальными банками становятся новые подходы к стратегическому управлению.

По нашему мнению перспективным направлением становится сбалансированная система показателей. Сбалансированная система показателей (Карта балльных оценок — Balanced Scorecard (BSC)) — это концепция, помогающая транслировать стратегию в частные действия и обеспечивающая стратегическое управление путем интеграции действий всех частей организации через общее понимание их целей и за счет управления, основанного на оценке и модернизации стратегии.

BSC-модель является элементом хорошо разработанной системы и ориентирует руководство банка на адекватное стратегическое развитие, в отличие от традиционного управления, которое, как правило, слишком сосредоточено на финансовых показателях. BSC-модель отражает расширение информационных возможностей системы управления путем добавления нефинансовых показателей в систему оценки результатов деятельности банка для достижения целей управления. Как правило, нефинансовые критерии тесно связаны с ключевыми факторами успеха, т.е. со стратегией [3].

Основное преимущество сбалансированной системы показателей состоит в том, что она пронизывает все уровни и вырабатывает оперативные меры, которые согласуются со стратегией на всех уровнях системы управления. Все бизнес-процессы и ресурсы предприятия, а также структурные подразделения и должностные лица ориентируются на реализацию стратегии.

Использование методологии BSC для целей кратко- и среднесрочного планирования (до 5 лет), связанной с системами мониторинга фактических значений ключевых показателей эффективности, позволяет оперативно выявлять проблемы развития отдельных банковских услуг, оценивать общие перспективы выполнения стратегии в организации, а региональным управлениям осуществлять четкий и налаженный контроль за степенью эффективности деятельности банка через выполнение стратегических планов.

Суммируя вышесказанное, следует отметить, что в стратегическом управлении банковскими услугами целесообразно использовать следующие практические рекомендации:

- 1) воспользоваться методологией BSC для выделения и описания ключевых бизнес-процессов при оказании банковских услуг;
- 2) построить стратегическую модель банковской услуги и произвести ранжирование основных целей по их значимости;
- 3) определить метод измерения ключевых показателей результативности достижения целей и ввести их в качестве параметров в динамическую модель;
- 4) сбалансировать значения ключевых показателей результативности, применяя численные методы решения системы уравнений, на основе которых построена динамическая модель стратегического развития банка.

Следование указанным рекомендациям позволит обеспечить успешную и эффективную стратегию управления банковскими услугами на рынке (завоевание, закрепление и т.д.) и направить усилия всех региональных банков для решения стратегических задач, поставленных перед региональными органами управления.

При формировании региональной системы стратегического управления банковскими услугами первостепенное значение имеет проблема выявления целесообразной степени воздействия на объект управления. Данная степень воздействия определяется общими условиями функционирования региональной экономики и реализуется в полномочиях органов управления.

В данной плоскости развитие банковского сектора требует от Правительства Российской Федерации, Центрального банка, администрации регионов и региональных управлений Банка России выработки стратегических решений, направленных на обеспечение устойчивого развития банковской системы и повышения конкурентоспособности банковских услуг, совершенствования регулирования банковской деятельности, усиления защиты интересов, укрепления доверия клиентов и удовлетворения их потребностей.

Для достижения указанной цели органами управления банковской деятельностью необходимо совершенствование нормативно-правового обеспечения в плане ее адаптации к региональной специфике развития экономики, завершение процедуры внедрения международных стандартов и формирование условий для повышения степени институциональной зрелости игроков регионального рынка.

В этой связи основными стратегическими задачами федеральных и территориальных органов управления развитием банковских услуг, по нашему мнению, являются:

- формирование и адаптация правового обеспечения создания и внедрения систем стратегического управления банковскими услугами для конкретного региона;
- создание благоприятных условий для участия субъектов рынка в реализации стратегии развития региональной социально-экономической системы;
- повышение эффективности банковского регулирования в направлении внедрения и использования стандартов качества банковских услуг;
- укрепление управленческой дисциплины в банковской сфере и обеспечение равных условий конкуренции для всех банковских организаций, включая государственные банки;
- повышение социальной значимости банковских услуг;
- развитие региональной инфраструктуры банковского бизнеса.

Трансформация банковских продуктов в конкурентоспособные банковские услуги в регионе невозможна без участия государственных структур в этом процессе. Именно государственные структуры формируют целевые ориентиры для развития отдельных субъектов рынка [4]. Поэтому совершенствование государственной банковской политики является важным элементом в эффективном развитии как региональной, так и всей экономики страны.

Как свидетельствует зарубежная практика, важнейшей чертой системы центрального банка является присутствие его структур на всей территории страны. Оно достигается размещением головных территориальных учреждений в основных экономических районах.

Кроме того, сочетание принципа централизации и децентрализации при формировании территориальной сети центрального банка позволяет ослабить влияние местных властей на характер деятельности территориальных учреждений, укрепить независимый статус центрального банка в реализации им своих полномочий, повысить эффективность использования ресурсов, в определенной мере смягчить конфликт интересов между центральным правительством и местными администрациями в экономической деятельности региона. Однако в ряде случаев этого бывает недостаточно.

Поэтому для проведения мер по дальнейшему совершенствованию государственной региональной социально-экономической политики нами предлагается ряд общих дополнительных подходов к решению проблемы эффективного использования стратегического управления банковскими услугами в регионе:

- этапность и постепенность шагов по совершенствованию региональной системы повышения качества банковских услуг;
- укрепление принципа коллегиальности в процессе принятия стратегических решений как важной основы независимости региональной структуры Центрального банка и минимизации влияния областных администраций;
- создание институционально зрелых организационных структур, способных быстро принимать решения, обладающих минимальной потребностью во внутренней координации и позволяющих реализовывать принятые системы стратегического управления банковскими услугами.

Дальнейшие исследования показали, что обеспечение устойчивого эффективного развития региональной экономики может быть осуществлено за счет улучшения качества управленческого процесса, что невозможно без внедрения стандартов качества. Поэтому в целях улучшения корпоративного управления, качественных показателей деятельности банков и создания условий для внедрения стандартов важно использовать базисную систему административного управления организацией, которая позволяет решать две основные задачи управления, направленные на рост производительности: первая — задача рациональной организации труда, вторая — задача мотивации каждого работника к производительному и качественному труду. Исходя из этих задач, целостная система административного управления состоит из двух подсистем:

- ◆ организационная система;
- ◆ система административного управления персоналом.

До внедрения стандартов в организации должна быть в наличии эффективно работающая система административного управления, а внедрение и использование стандартов является надстройкой к данной системе. Но при этом важно, что стандарты качества банковских услуг должны представлять собой:

- ❖ совокупность требований, отражающих состояние лучшей мировой и отечественной банковской практики;
- ❖ инструменты оценки и самооценки оказания банковских услуг, в т.ч. инструменты оценки потребителями;
- ❖ инструменты управления рисками, присутствующими в каждом виде банковских услуг;
- ❖ инструменты повышения уровня корпоративного управления;
- ❖ документы, реализующие требования процессного подхода к оказанию банковских услуг.

Стандарты качества банковских услуг должны реализовывать принципы, которые лежат в основе систем управления качеством. Например, те, что лежат в основе международных стандартов менеджмента качества серии ISO 9001 2000, главным из которых является процессный подход к организации деятельности, поэтому и стандарты качества должны быть основаны на процессном подходе.

Разработка стандартов качества банковских услуг на основе процессного подхода предполагает изложение в тексте стандарта требований к качеству определенной деятельности банковской организации по единому набору составляющих бизнес-процесса. По мнению участников рабочей группы Ассоциации российских банков можно выделить следующие крупные составляющие любого бизнес-процесса: 1) продуктовая; 2) технологическая; 3) организационная; 4) управленческая; 5) информационная; 6) программно-техническая; 7) кадровая; 8) имущественно-техническая; 9) клиентская [5]. В связи с этим, требования к стандартизируемой деятельности предлагается излагать по каждой из ее составляющих в отдельных разделах стандарта качества.

Кроме того, согласно Ассоциации российских банков, необходимо дифференцировать требования к уровню качества деятельности на основе модели зрелости бизнес-процессов, определенной стандартом COBIT (Контрольные параметры для информационных и связанных технологий) [6].

Это позволяет классифицировать бизнес-процессы при оказании банковских услуг по уровню зрелости (с первого по шестой). Первый — «нулевой» уровень зрелости характеризуется тем, что нет понимания сущности процесса, отсутствует его описание. На высшем — шестом «оптимизированном» уровне процессы осуществляются в соответствии с лучшей практикой, легко адаптируются в связи с существенными изменениями во внешней среде, существует углубленное понимание управления процессом оказания банковских услуг, их проблем и решений, а также перспектив.

Однако, согласно проведенной оценке, такая шкала может не всегда адекватно отражать текущее качество той или иной деятельности, прежде всего клиентской ее составляющей. Поэтому в дополнение к вышеизложенному можно предложить проводить оценку качества банковскими услугами с трех позиций: изменение рыночной конкурентной позиции по итогам реализации стратегического плана, удовлетворенность клиентов (по качеству обслуживания, качеству и количеству предоставляемых услуг и др.) и выполнение требований нормативно-правовых актов. Использование таких критериев оценки позволит подойти к качеству предоставляемых банковских услуг с комплексной точки зрения и позволит максимально адаптировать их к требованиям субъектов региональной экономики.

Для обеспечения соответствия ФЗ «О техническом регулировании» № 184-ФЗ от 27.12.2002г., действующему законодательству, регулирующему банковскую деятельность, и нормативным актам Банка России, разработанные проекты стандартов качества должны быть согласованы с Банком России. Это будет означать признание возможности их применения для оценки качества банковских услуг как основы повышения конкурентоспособности банковских организаций и является одним из элементов стратегического управления банковскими услугами.

В целом, внедрение стратегического управления банковскими услугами в регионе позволит государству четко обозначить стратегические ориентиры развития банковских услуг в каждом регионе и целенаправленно применять к ним инструменты государственного регулирования для повышения их качества и конкурентоспособности, что является важнейшим фактором успешного развития всей социально-экономической системы региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бор М.З., Пятенко В.В. Стратегическое управление банковской деятельностью. М.: Экономистъ, 2004. С. 24–41.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. М.: Гардарики, 2007. 290 с.
3. Кныш М.И., Пучков В.В., Тютиков Ю.П. Стратегическое управление корпорациями. М: «Культ-информ», 2007. 198 с.
4. Кретинин В.А. Региональная экономика и управление: переход к устойчивому развитию. Владимир: Изд-во «Собор», 2007. 251 с.
5. Куницина Н., Ушвицкий Л., Малеева А. Бизнес-планирование в коммерческом банке. М.: Финансы и статистика, 2008. 214 с.
6. Осипенко Т.В. Некоторые вопросы повышения качества банковских услуг // Деньги и кредит. № 5. 2007 г. С. 42–45.
7. Терентьева Т.М. Банковские услуги: спрос и предложение // Деньги и кредит № 12. 2005 г. с. 39–42.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ НА ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

М.М. БЕГЕУЛОВА,

аспирант,

кафедра математики и информационных технологий,

Кисловодский институт экономики и права,

e-mail: kiep_asy@mail.ru

В работе построена модель общего динамического равновесия открытой региональной туристской экономики. Модель использована для выяснения условий, при которых введение туристского посуточного налога является подходящим инструментом для увеличения валового регионального туристского продукта и повышения благосостояния резидентов туристско-рекреационной территории.

Ключевые слова: туризм; налогообложение; благосостояние; валовой региональный туристский продукт.

Коды классификатора JEL: L83, O18.

Современная туристская индустрия является одной из наиболее высокодоходных и динамично развивающихся отраслей экономики: на долю туризма приходится около 6% мирового валового продукта. В настоящее время туризм является доминантным сектором экономики многих стран и регионов. Согласно прогнозам Всемирной туристской организации, к 2020 г. произойдет двукратный рост туристской отрасли. Поэтому важно обеспечить быструю реакцию туристской индустрии на рост и структурные изменения спроса на туристские услуги [1, 2]. В связи с этим важнейшей задачей туристской индустрии является совершенствование структуры предложения услуг, повышение темпов адаптации туристско-рекреационных ресурсов к новым условиям, в особенности путем продвижения инноваций (введения новых туристских продуктов) и создания методологии регулирования туристского рынка.

В работе построена модель динамического равновесия региональной экономики, специализирующейся на предоставлении туристских услуг. Модель использована для выяснения условий, при которых введение туристского посуточного налога является подходящим инструментом для увеличения валового регионального туристского продукта и повышения благосостояния резидентов туристско-рекреационной территории, а также улучшения качества окружающей среды и повышения качества туристского продукта [3,4]. Пакет туристских услуг представляет собой набор четырех основных видов услуг.

Услуги, предоставляемые туристскими дестинациями, которые мы условно называем услугами по размещению туристов (однако они могут включать дополнительные услуги, оказываемые туристскими фирмами: профильные медицинские услуги, спортивные комплексы, развлекательные комплексы, автостоянки, детские площадки и т.д.). Предложение этих услуг может быть измерено числом туристов T , которые могут быть размещены в туристско-рекреационной территории. Каждая туристская дестинация i на региональном туристском рынке J инвестирует в услуги по размещению туристов капитал K_{ij} и обеспечивает определенное число мест размещения T_{ij} . Качество туристских услуг, предлагаемых туристской дестинацией, растет при увеличении инвестиций K_{ij} и может быть измерено объемом капитала, инвестированного в расчете на одно место размещения K_{ij} / T_{ij} .

Нелокальные общественные блага (обеспечиваемые региональными и федеральными властями), такие, как личная безопасность, доступность услуг системы здравоохранения, качество продуктов питания и т.д. В эту категорию товаров и услуг можно также включить элементы инфраструктуры, например, аэропорт или порт, который может быть существенным элементом туристско-рекреационной территории. Объем предоставляемых нелокальных общественных благ обозначаем G_{AJ} . Качество этих услуг для отдельного потребителя может быть измерено

отношением $\frac{G_{AJ}}{T_j}$, в котором $T_j = \sum_i T_{ij}$.

Локальные общественные блага, обеспечиваемые региональными и местными властями, и доступные туристам в пределах отдельной туристско-рекреационной территории. Объем предоставляемых локальных общественных благ обозначаем G_{BJ} . Качество этих услуг измеряется отношением $\frac{G_{BJ}}{T_j}$.

Услуги, обеспечиваемые качеством окружающей среды (ресурсно-природным потенциалом) туристско-рекреационной территории, будем считать, что качество окружающей среды характеризуется параметром N_j . Качество окружающей среды туристско-рекреационной территории существенно зависит от количества туристов, посещающих туристскую дестинацию.

Для удельной цены пакета туристских услуг используем производственную функцию Кобба-Дугласа. [4]

$$P_{ij} = \left(\frac{K_{ij}}{T_{ij}} \right)^{\alpha} \left(\frac{G_{BJ}}{T_{ij}} \right)^{\beta} \left(\frac{G_{AJ}}{T_j} \right)^{\gamma} N_j^{\mu}, \quad (1)$$

где $\alpha, \beta, \gamma \in (0,1)$; $\mu > 0$. Функция (1), таким образом, определяет удельную цену пакета туристских услуг с учетом особенностей регионального и национального туристского рынка и качества окружающей среды туристско-рекреационной территории. Заметим, что транспортные расходы туристов должны рассматриваться в построенной модели как экзогенные.

Региональный туристский рынок. Используя ценовую функцию (1), можно вывести выражение для дохода туристско-рекреационной территории в следующем виде

$$TR_{ij} = T_{ij}^{1-\alpha-\beta} K_{ij}^{\alpha} \left(\frac{G_{Aj}}{T_j} \right)^{\gamma} G_{Bij}^{\beta} N_j^{\mu}.$$

Совокупный доход на региональном туристском рынке может быть представлен в виде (здесь и в дальнейшем анализе опускаем индекс j):

$$TR = T^{1-\alpha-\beta-\gamma} K^{\alpha} G_A^{\gamma} G_B^{\beta} N^{\mu}. \quad (2)$$

При прочих равных условиях совокупный доход региональной экономики от туристской деятельности может быть увеличен либо за счет роста числа туристов T , которые могут быть размещены в региональных туристских дестинациях, либо за счет повышения привлекательности регионального туристского рынка (благодаря расширению предоставляемых локальных и нелокальных общественных благ и повышению качества окружающей среды).

Туристские налоги, общественные блага и баланс регионального бюджета. Государственный сектор в региональной экономике получает доходы, используя два инструмента. Первым инструментом является налог на прибыль от туристской деятельности, выплачиваемый туристскими фирмами. Обозначаем ставку этого налога через τ_{TR} . Вторым инструментом является введение специального туристского посуточного налога по ставке τ_T . Будем предполагать, что этот налог выплачивается также туристскими фирмами. Поэтому необходимо рассматривать эти налоги как часть затрат туристских фирм. Условие баланса регионального бюджета записывается следующим образом

$$\tau_{TR} TR + \tau_T T = G_A + G_B + F, \quad (3)$$

где F — единовременные трансферты.

Поведение туристских фирм и накопление капитала. Конкурирующие туристские фирмы (туристские дестинации) принимают решения относительно количества и качества мест размещения туристов с целью максимизации прибыли фирмы. Например, фирма, устанавливающая кондиционеры в гостиничных номерах, инвестирует в качество мест размещения туристов, тогда как гостиница, достраивающая дополнительный этаж с номерами такого же качества, как существующие, осуществляет инвестиции, увеличивающие K_i и T_i в одинаковой пропорции. Качество туристских услуг повышается в первом случае и не меняется во втором. Туристские фирмы принимают инвестиционные решения с целью максимизации дисконтированной прибыли в долгосрочном периоде. Решение задачи максимизации дисконтированной прибыли типичной туристской фирмы в долгосрочном периоде определяется следующими двумя уравнениями

$$(1 - \tau_{TR}) K \frac{TR}{K} = r + \delta, \quad (4)$$

$$(1 - \tau_{TR})(1 - \alpha - \beta) \frac{TR}{K} = \tau_T, \quad (5)$$

где δ представляет постоянную скорость амортизации основного капитала фирмы.

Качество окружающей среды. Одним из основополагающих принципов устойчивого развития туризма в регионе является экологическая устойчивость, которая обеспечивает развитие туристской деятельности с сохранением существующего биогеноза в месте предоставления услуги, а также определяет такое использование природных и рекреационных ресурсов, в рамках которого это использование происходит без нанесения ущерба ресурсам и их деградации. В рамках предлагаемой модели мы интерпретируем качество окружающей среды как возобновляемый ресурс, на который туристская деятельность оказывает отрицательное воздействие [3, 5]. Интенсивность воздействия туризма на окружающую среду зависит от интенсивности туристских потоков и интенсивности освоения туристско-рекреационной территории. Предполагаем, что качество окружающей среды N изменяется во времени в соответствии со следующим уравнением

$$\frac{dN}{dt} = \sigma (\bar{N} - N) - zT, \quad (6)$$

где $\bar{N}$ — максимальный уровень качества окружающей среды, σ — естественная скорость восстановления качества окружающей среды, а z измеряет воздействие на качество окружающей среды одного места размещения. В соответствии с функцией (6), увеличение количества мест размещения туристов оказывает отрицательное воздействие на качество окружающей среды, в то время как увеличение качества мест размещения туристов нейтрально по отношению к качеству окружающей среды.

Благосостояние резидентов туристско-рекреационной территории. Рассматриваем типичного резидента туристско-рекреационной территории. Типичный резидент не потребляет локальные туристские услуги, а извлекает полезность только из окружающей среды и из потребления импортируемых благ (C). Максимальное благосостояние типичного резидента определяется решением следующей задачи

$$\max_C W = \max_C \int_0^{\infty} e^{-\rho t} \frac{(CN^{\nu})^{1-\theta}}{1-\theta} dt, \quad (7)$$

где θ — постоянная долгосрочная эластичность замещения, ρ — параметр, характеризующий временное предпочтение типичного резидента (фактор дисконтирования), ν — относительный вес качества окружающей среды в предпочтениях типичного резидента.

Оптимальные решения региональной туристской экономики определяются следующими дифференциальными уравнениями:

$$\frac{dK}{dt} = rK + \Phi + F - C, \quad (8)$$

$$\frac{1}{C} \frac{dC}{dt} = \frac{1}{\theta} \left[r - \rho + \nu(1-\theta) \frac{1}{N} \frac{dN}{dt} \right]. \quad (9)$$

Уравнение (8) представляет собой бюджетное ограничение, а уравнение (9) определяет динамику (скорость роста) потребления.

Долгосрочное равновесие. Объединяя уравнения (3)–(9), получаем следующие уравнения, определяющие общее динамическое равновесие в региональной туристской экономике:

$$\frac{1}{C} \frac{dC}{dt} = \frac{1}{\theta} \left[\alpha(1-\tau_{TR}) \frac{TR}{K} - \delta - \rho + v(1-\theta) \frac{1}{N} \frac{dN}{dt} \right], \quad (10)$$

$$\frac{dK}{dt} = TR - G_A - G_B - \delta K - C. \quad (11)$$

Анализ этих уравнений позволяет сделать следующие выводы.

1. Предельное увеличение ставки туристского налога всегда приводит к росту качества окружающей среды (N) и условий межрегиональной торговли для туристского региона (P), что обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния в региональной туристской экономике.
2. Предельное увеличение ставки туристского налога приводит к увеличению (снижению) доходов от туризма (TR), основного капитала туристско-рекреационной территории (K) и потребления (C) при условии, что эластичность доходов от туризма по емкости средств размещения туристов отрицательна (положительна).
3. Если инструментом, используемым для поддержания баланса регионального бюджета, является налог на прибыль туристских фирм, то отрицательная (положительная) эластичность доходов от туризма по емкости средств размещения туристов означает снижение (увеличение) ставки налога на прибыль туристских фирм, τ_{TR} , благодаря увеличению (снижению) налоговой базы.
4. Предельное увеличение ставки туристского налога приводит к сокращению емкости средств размещения туристов (T) и повышению качества мест размещения туристов (K/T). Увеличение ставки туристского налога приводит фактически к росту затрат на инвестиции в емкости средств размещения туристов относительно затрат на инвестиции в качество мест размещения туристов.
5. Интенсивность воздействия увеличения ставки туристского налога на качество мест размещения туристов не зависит от того, как осуществляется поддержание баланса регионального бюджета, тогда как воздействие увеличения ставки туристского налога на количество мест размещения туристов зависит от того, как осуществляется поддержание баланса регионального бюджета. Например, можно показать, что при отрицательной эластичности доходов от туризма по емкости средств размещения туристов использование налога на прибыль туристских фирм приводит к меньшему снижению количества мест размещения туристов, чем единовременные трансферты. Это объясняется снижением ставки налога на прибыль туристских фирм (см. пункт 3), которое частично компенсирует воздействие увеличения ставки туристского налога на количество мест размещения туристов. Этот эффект объясняется положительным воздействием на предельную производительность количества мест размещения туристов более низкого налога на прибыль туристских фирм. Противоположные результаты получаются при положительной эластичности доходов от туризма по емкости средств размещения туристов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азар В. И, Туманов С.Ю. Экономика туристского рынка. М.: 1998.
2. Квартальнов В. А. Туризм: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2000. 320 с.
3. Колотова Е. В. Рекреационное ресурсоведение: Учеб. пособие. М.: Советский спорт, 1998.
4. Пиндайк Р.С., Рабинфельд Д.Л. Микроэкономика. СПб: «ПИТЕР», 2002.
5. Barbier E.B. Endogenous growth and natural resource scarcity // Environ. Resour. Econ., 1999. V. 14. P. 51–74.
6. Espinet J.M., Saez M., Coenders G., Fluvia M. Effect on prices of the attributes of holiday hotels: a hedonic prices approach // Tour. Econ., 2003. V. 9. P. 165–177.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Б.М. ГИЛЯСОВ,

соискатель,

КБГСХА им. В. Кокова,

360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а;

З.М. ГИЛЯСОВА,

соискатель,

КБГСХА им. В. Кокова,

360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а;

Х.А. ДЕШЕВ

соискатель,

КБГСХА им. В. Кокова,

360030, Нальчик, ул. Тарчокова, 1а

Исследуется инвестиционная деятельность предприятий регионального агропромышленного комплекса. Объективна назрела необходимость трансформации структуры АПК и привлечения инвестиций в эту сферу. Потребность в финансовых ресурсах, необходима для создания и расширения, реконструкции или технического перевооружения предприятий АПК региона. В настоящее время необходимо использовать новые подходы к принятию инвестиционных решений. В работе предложена методика определения величины процентной ставки выдаваемого кредита для предприятий АПК. По нашему мнению, не столь важен акцент на кредитоспособности заемщика, сколь необходим комплексный подход, основанный на активном участии государства, банковской системы в мероприятиях по оздоровлению предприятий агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: инвестиционный климат; инвестиционный кризис; инвестиционные проекты; инвестиционное кредитование; трансформация структуры АПК; кредитные отношения в АПК; показатели финансового состояния предприятий; методика определения величины процентной ставки выдаваемого кредита.

Коды классификатора JEL: Q14, Q18.

Объективные процессы глобализации ведущих экономик мира имеют, как правило, циклический характер. Как следствие, экономическая и социальная нестабильность в России и ее регионах, а также другие факторы являются причинами неудовлетворительного инвестиционного климата в национальной экономике. Инвестиционный же кризис усиливает неустойчивый характер развития экономики и закрепляет его дестабилизацию.

В этих условиях необходимы меры макроэкономического характера, направленные на формирование в стране, как общих условий развития рыночных отношений, так и способствующих непосредственному привлечению долгосрочных инвестиций в национальную экономику.

Необходимость трансформации структуры АПК и привлечения инвестиций в эту сферу не вызывает сомнений. АПК играет **особую** роль в экономике страны. Современные аграрные, как впрочем, и все остальные преобразования были начаты без организационной и экономической подготовки, при игнорировании необходимости постепенного перехода к рыночной экономике. Общая кризисная ситуация в стране, снижение государственной поддержки аграрного сектора, отсутствие продуманной инвестиционной политики, другие факторы привели к перманентному аграрному кризису.

АПК оказался в более тяжелом положении, чем другие отрасли материального производства. Усилился диспаритет цен; в результате — доля убыточных предприятий в сельском хозяйстве намного выше, чем в других отраслях производства.

Для решения проблем развития сельского хозяйства и сферы его обслуживания необходим действенный экономический механизм, базирующийся на сочетании государственного регулирования и саморегулирования, стимулирования и протекционизма товаропроизводителей. Приоритетные направления использования бюджетных и кредитных средств должны быть связаны с целевыми программами развития АПК. Потребность в финансовых ресурсах, необходимых для создания и расширения, реконструкции или технического перевооружения предприятий АПК в целом, велика. Одновременно необходимо отметить низкую эффективность инвестиционных проектов, привлеченных в агропромышленный комплекс России. Поэтому, проблема выбора приоритетных направлений инвестиционной политики и контроллинга эффективности инвестиционных проектов — достаточно сложная и, вместе с тем, необходимая задача.

Агропромышленный комплекс отличается неравномерностью нарастания затрат и выхода продукции. Кругооборот средств здесь происходит за длительный временной цикл. В течение года значительно колеблются потребности в денежных средствах на образование сезонных запасов и затрат производства. Эти потребности удовлетворяют краткосрочные кредиты, которые должны участвовать только в одном кругообороте средств. Краткосрочные кредиты погашаются из доходов от реализации продукции.

Экономической предпосылкой использования кредита на расширение производства является превышение затрат над собственными источниками их покрытия, включая суммы накоплений, предназначенные на капитальные вложения и амортизационные отчисления. Использование кредита в качестве источника авансирования очередного кругооборота производственных фондов является объективной предпосылкой эффективного использования ресурсов. За счет собственных источников хозяйства не могут значительно повысить капитальные вложения. А для их развития на расширенной основе темпы роста капитальных вложений в определенные периоды должны опережать темпы роста объемов производства. Это противоречие разрешается с помощью долгосрочного кредита.

При движении ссуда проходит несколько стадий: получение кредита, использование, высвобождение ресурсов и возврат. Это полный кругооборот ссуженной стоимости. Вместе с тем, к собственно кредиту относятся лишь стадии перехода стоимости от кредитора к заемщику и обратно, то есть стадии предоставления и возврата. Причем возвратность имманентно присуща кредитным отношениям. Кредит играет важную роль в воспроизводстве, активно воздействует на воспроизводственный процесс. С его помощью в хозяйственный оборот вовлекается временно не используемая часть стоимости. В силу свойств возвратности и срочности кредит побуждает заемщика принимать меры по ускорению производства и обращения продукта.

Кредитные отношения проявляются в двух основных формах — товарной и денежной. Исторически денежная форма кредита возникла и развивалась на основе товарной (коммерческой) формы. Под документы о выдаче кредита в товарной форме товаропроизводитель-поставщик для продолжения нормального производственного процесса мог получить в банке кредит в денежной форме. Изменение содержания кредитных отношений, обусловленное качественными изменениями в товарно-денежном производстве, привело к развитию непосредственно денежной формы кредита, главным образом, в виде прямого банковского кредита, а также потребительского, государственного и международного кредитов.

В условиях командно-административной системы управления экономикой, концентрации кредита в руках государственных банков товарная (коммерческая) форма кредита оказалась неприемлемой. После кредитной реформы 1930-1932 годов, во внутриэкономическом обороте господствующей формой кредита стала денежная форма в виде банковского кредита. Взаимное коммерческое кредитование предприятий вплоть до принятия Закона о государственном предприятии (до 1988 года) было запрещено, хотя и существовало на практике как нарушение платежной дисциплины в случаях временной неплатежеспособности предприятий и утере права на получение банковских ссуд. [1,2]

В настоящее время основной формой кредитных отношений является банковский кредит. Объектом кредита выступают либо оборотные средства, либо основные фонды. Кругооборот составляет менее одного года. Поэтому кредиты, авансируемые на формирование оборотных средств, называют краткосрочными. Кредиты, предоставляемые на капитальные затраты в основные фонды на срок, как правило, более одного года, относятся к долгосрочным. Такое деление, в основе которого лежит год, как естественная мера оборотов, является условным. Время оборота некоторых видов производственных фондов, например, молодняка животных, намного превышает эту условную меру разграничения кредита.

Анализ кредитных отношений в АПК в условиях командно-административной экономики свидетельствует, что на протяжении длительного периода во многих хозяйствах кредит денег служил источником финансирования постоянной потребности в оборотных средствах, их прироста, и даже замещения утраченных собственных оборотных средств, их прироста, и даже замещения утраченных собственных оборотных средств в связи с убыточной деятельностью. Например, в целом по колхозам с 1970 по 1982 год, прирост оборотных средств, составивший 1,6 млрд руб., на 68,7% (1,1 млрд руб.) был покрыт за счет роста задолженности по краткосрочным ссудам. За этот же период доля банковского кредита в покрытии постоянных остатков оборотных активов возросла с 9,1 до 32%. К этому следует добавить, что к 1983 году 320 колхозов (18,3%) полностью утратили собственные оборотные средства и лишь у 160 (9,2%) уровень обеспеченности ими составил 100% и выше. Постоянные остатки оборотных активов почти у 90% хозяйств в больших размерах неправомерно покрывались банковским кредитом. Такая практика наносила большой ущерб денежному обращению, усиливала материально-денежную несбалансированность [1, 2, 3].

Нормальное функционирование кредита возможно лишь при условии соблюдения принципов кредитования: обеспеченности, целевого характера, срочности, возвратности и платности.

В настоящее время предприятия АПК, как правило, кредитуются по простым ссудным счетам, однако ссуды могут выдаваться и в ином порядке. Заготавливающим и перерабатывающим сельскохозяйственное сырье, рыбодобывающим и рыбоперерабатывающим предприятиям, а также хлебопродуктовым предприятиям могут открываться специальные ссудные счета, с которых предоставляется кредит в пределах планового размера по совокупности материальных запасов и производственных затрат с учетом закупки (поступления) сельскохозяйственного сырья, переработки и реализации. При этом выручка зачисляется на специальный ссудный счет, а с него на расчетный счет перечисляются прибыль, амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов, средства на заработную плату и приравненные к ней платежи.

При бюджетном регулировании разницы в ценах на сельхозпродукцию средства на одноименный счет перечисляются со специального ссудного счета, а средства, перечисляемые предприятию со счета по разнице в ценах, зачисляются на специальный ссудный счет.

Кредитные отношения между банком и агропромышленным предприятием организуются следующим образом. Расчетные и ссудные счета хозяйств комбината закрываются, и остатки средств на них на день закрытия переносятся соответственно на расчетный и спецссудный счета комбината. По месту нахождения иногородних филиалов (производственных единиц) предприятия могут открываться специальные ссудные счета, на которые зачисляются выручка от реализации продукции и с которых выдаются средства для расчетов с населением за сданную сельхозпродукцию. Субсчета открываются по распоряжению банка, кредитующего комбинат. Сальдо субсчета перечисляется на специальный ссудный счет комбината один раз в 5 дней.

Ссуды выдаются в пределах планового размера кредита, обеспечение задолженности проверяется по квартальным балансам комбината и сведениям.

Однако не всегда долгосрочные кредиты на развитие материально-технической базы животноводства и кормопроизводства оказываются эффективными. Основные причины — несвоевременный ввод в эксплуатацию кредитуемых объектов и неполное освоение производственных мощностей.

Учитывая, что учреждения банка должны выдавать кредиты только при их эффективном использовании, следует пересмотреть меры воздействия. Предложено банкам предоставлять системе АПК долгосрочные кредиты на следующие цели:

- ♦ на строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение объектов производственного назначения — на срок окупаемости, но не более 20 лет с погашением с пятого года после его предоставления;
- ♦ на приобретение сельскохозяйственной техники, транспортных средств и оборудования, не входящих в сметы строек, — на срок до 7 лет, с погашением с третьего года;

- ❖ на строительство, расширение и реконструкцию холодильников и предприятий по обработке рыбы и морепродуктов колхозам и межхозяйственным предприятиям в рыбном хозяйстве — на срок окупаемости затрат, но не более 10 лет с погашением со следующего года после истечения планового срока окончания работ;
- ❖ на приобретение промысловых и транспортных судов и механизмов для рыболовства, буксиров, барж и моторных лодок для транспортных целей — до 7 лет с погашением с третьего года;
- ❖ на строительство объектов непроизводственного назначения в колхозах — на срок до 15 лет с погашением с пятого года после их предоставления;
- ❖ на жилищное строительство, строительство объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения в государственных и межхозяйственных предприятиях — в размере до 50%, хлебопекарным и макаронным предприятиям — до 75; сметной стоимости этих объектов с погашением в срок до 6 лет со дня ввода в эксплуатацию.
- ❖ на реконструкцию, строительство и оборудование клубных учреждений предприятиям и организациям в сельской местности (кроме колхозов) — на срок до 5 лет со дня выдачи первой ссуды.

Должен быть гарантирован возврат ссуд в установленные сроки. Перед обращением в банк хозяйства должны всесторонне проанализировать эффективность предстоящего мероприятия, с тем чтобы после его завершения были получены доходы в размерах, необходимых для погашения кредита.

С целью экономической диагностики хозяйственную деятельность сельскохозяйственных предприятий следует рассматривать как систему, в функционировании которой взаимодействуют:

- а) ресурсы (земля, средства производства и предметы труда, трудовые и финансовые ресурсы);
- б) производственный процесс, в котором используются материально-вещественные, земельные, трудовые, финансовые ресурсы и в результате создается готовая продукция;
- в) готовая продукция, ее распределение и реализация.

Правильный выбор объектов исследования имеет важное значение для проведения целенаправленного экономического анализа, который, в конечном итоге, необходим для принятия решений об инвестиционном кредитовании.

Мы считаем, что для принятия решений об инвестиционном кредитовании необходим расчет параметров, которые наиболее полно, с экономической точки зрения, отражают состояние предприятия (см. табл. 1.). Изучение проводится по следующим направлениям: абсолютные показатели, показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности, деловой активности.

Рассматриваемые ниже показатели свидетельствуют о соответствии предприятия определенным критериям, однако сами критерии (их количественная оценка) находится в зависимости от отрасли, региона и размера предприятия.

Таблица 1

Показатели финансового состояния предприятия

Название коэффициента	Показатели
Коэффициент независимости	(Собственные средства-убытки): стоимость имущества
Соотношение заемных и собственных средств	Сумма задолженности: собственные средства
Коэффициент покрытия общий	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность + запасы и затраты): краткосрочные обязательства
Промежуточный коэффициент покрытия	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность): краткосрочные обязательства
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения): краткосрочные обязательства
Рентабельность продаж	Прибыль от реализации: выручка от реализации
Рентабельность основной деятельности	Прибыль от реализации: затраты на производство продукции
Общий коэффициент оборачиваемости	Выручка от реализации: стоимость имущества
Оборачиваемость запасов (в днях)	(Величина стоимости запасов и затрат за отчетный период $\times$ 90 дней $\times$ N): выручка от реализации
Оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности (в днях)	(Величина дебиторской задолженности за отчетный период $\times$ 30 дней): среднемесячный оборот по погашению дебиторской задолженности за 6 мес.
Оборачиваемость краткосрочной кредиторской задолженности (в днях)	(Величина кредиторской задолженности за отчетный период $\times$ 30 дней): среднемесячный оборот по погашению кредиторской задолженности за 6 мес.
Соотношение краткосрочной дебиторской и краткосрочной кредиторской задолженности	Дебиторская задолженность менее 12 мес: краткосрочная кредиторская задолженность
Оборачиваемость оборотных средств (в днях)	Размер оборотных средств за отчетный период $\times$ 90 дней $\times$ N: выручка от реализации за отчетный период

*Таблица составлена автором в результате исследования

Направления научного поиска, связанного с разработкой методологии анализа эффективности предприятий любой отрасли и аграрной сферы, в частности, требуют существенной корректировки. Как известно [1, 4], существенные отличия в организации финансов предприятий сельского хозяйства обусловлены особенностями экономики сельскохозяйственного производства.

Мы предлагаем следующую методику определения суммы кредита, выдаваемой предприятиям промышленного производства (рис. 1).

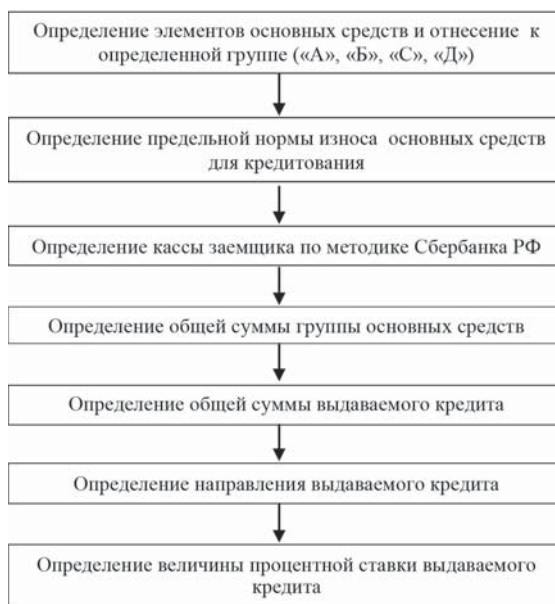


Рис. 1. Схема предлагаемой методики определения величины процентной ставки выдаваемого кредита

Следует отметить, что данная методика основывается на методике, применяемой Сбербанком РФ для определения класса заемщика и является ее дополнением. Данную методику мы рекомендуем использовать при целевом кредитовании, при определении того, на какие цели и в каких размерах целесообразно выдать кредитную сумму.

На I этапе необходимо определить группа основных средств (кредитуются лишь основные средства, представленные в виде производственного, агропромышленного оборудования) и отнести их в ту или иную группу («А», «В», «С», «Д»). Отнесение элемента основных средств к той или иной группе определяется его стоимостью. Так, например, оборудование стоимостью 12 000 рублей следует отнести к группе «А». По таблице А, в зависимости от группы, необходимо определить предельную норму износа основных средств для кредитования. Затем в соответствии с таблицей А определяется допустимая норма износа оборудования, которая зависит от того, к какому классу заемщика относится предприятие по методике Сбербанка РФ.

На II этапе определяется общая группа основных средств. Сумма группы должна быть представлена в виде общей суммы всех элементов, принадлежащих к той или иной группе (А, В, С, Д). Так, $A_{\text{общ}} = A_1 + A_2 + \dots + A_n$. В соответствии с таблицей В определяется сумма выдаваемого кредита (в таблице представлена как кредитруемый процент от стоимости группы основных средств). Для определения суммы кредита рассчитывают сумму процента от суммы всей группы.

Таблица А

*Группы ОС по цене единицы ОС,	Предельная норма износа ОС для кредитования	Класс заемщика (по методике СБ)			Обозначение группы
Р–	%	1 класс	2 класс	3 класс	
<50000	70–100	100%	80%	70%	А
50–90000	30–70	70%	45%	30%	В
90–150000	<30	30%	10%	–	С
>150000	–	–	–	–	Д

*Стоимость единицы подразумевает стоимость одного станка поточной линии и т.п.

Таблица В

**Группы ОС по их стоимости	Кредитруемый % от стоимости группы	Класс заемщика (по методике СБ)			Обозначение группы
	ОС, %	1 класс	2 класс	3 класс	
<50000	70–100	100%	80%	70%	Е
50–100000	30–70	70%	45%	30%	Ф
100–200000	<30	30%	10%	–	Г
>200000	–	–	–	–	Н

** Сумма группы представлена в виде общей суммы всех элементов, принадлежащих к той или иной группе (А, В, С, Д).

Таблица С

	*Группы ОС по цене единицы ОС, р.			
	<50000	50-90000	90-150000	>150000
<30	П.	П.	П.	–
30–70	К.Р.	К.Р.	П.	–
70–100	З.	К.Р.	П.	–

П. — поддержка оборудования в нормальном рабочем состоянии.

К.Р. — проведение кап. ремонта оборудования или части линии.

З. — полная замена оборудования или части линии.

Таблица D

Категория	***Процентная ставка
П.	100%
К.Р.	95%
З.	90%

*Процентная ставка определяется как процент от процента, установленного СБ по кредитам предприятиям

Пример. Станок 1 стоит 12000 рублей, станок 2 — 20000 рублей. Сумма по группе «А» составит 32000 рублей. Следовательно, сумма группы соответствует группе «Е». Размер кредита зависит от класса заемщика, определяемого по методике Сбербанка РФ. Так, для рассматриваемого примера: для заемщика I класса — 32000 рублей; II класса — 25600 рублей; III класса — 22400 рублей.

Размер кредита зависит от того, к какому классу заемщика относится то или иное предприятие.

На III этапе определяется направление выдаваемого кредита: поддержка, капитальный ремонт, замена. В таблице С направление кредита обозначено как процент износа. Направление определяется в зависимости от фактического износа оборудования. Например, станок амортизирован на 32%, следовательно, направление кредитования определено как капитальный ремонт.

На IV этапе определяется величина процентной ставки. В таблице D эта величина обозначена как категория. Для этого необходимо рассчитать соответствующий процент от реально применяемого Сбербанком РФ процента.

Пример. Реальная процентная ставка Сбербанка 62%, следовательно, если, например, направление — поддержка, то процентная ставка по выдаваемому кредиту в соответствии с предлагаемой методикой, 100; — от процента, установленного Сбербанком РФ по кредитам предприятий, то есть составит 62%.

Если направление — капитальный ремонт, тогда по таблице процентная ставка 95% от 62%, то есть 58,9%.

Примечание. В некоторых строчках таблицы стоит прочерк, это связано с тем, что мы не рекомендуем кредитовать в больших объемах.

По нашему убеждению, необходимо использовать новые подходы к принятию инвестиционных решений. Не столь важен акцент на кредитоспособности заемщика, сколь необходим комплексный подход, основанный на активном участии государства, банковской системы в мероприятиях по оздоровлению предприятий агропромышленного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Огарков А. Инвестиционная политика и воспроизводство основных фондов в системах ведения агропромышленного производства // АПК. Экономика и управление. 2008. № 11. С. 3–7.
2. Особенности инвестиционного процесса в агропромышленном комплексе // Известие ТСХА. 2009. Вып. 4. С. 200–209.
3. Самохвалов А.Ф. Главная задача — добиться экономического роста // Экономическая газета // 2009/ № 1. С. 1–2.
4. Шадиев Т.Ш. Экономические модели развития сельского хозяйства. Ташкент: Изд-во «ФАН», 2008.

ПЕРМАНЕНТНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

В.О. КАНЧУКОВЕВ,

профессор, д.э.н.,

КБГСХА,

e-mail: kvo1952@mail.ru;

Б.А.-М. САДУЛАЕВ,

соискатель,

КБГСХА,

e-mail: kvo1952@mail.ru;

З.С. ЦЕЧОЕВА,

соискатель,

КБГСХА,

e-mail: kvo1952@mail.ru

Раскрываются перманентные проблемы управления, подходы к разработке стратегии научно-технического развития региональных хозяйственных систем и результаты локализованных изысканий в данной области.

Ключевые слова: перманентные проблемы управления; стратегическое управление; научно-техническое развитие; инновации; инвестиции; налоговое стимулирование; системы электронного документооборота.

Коды классификатора JEL: O18.

Постоянно присутствующие при формировании, функционировании и развитии социально-экономических систем, в том числе региональных хозяйственных комплексов, негативные факторы и условия мы называем перманентными проблемами управления этими процессами. В любой социально-экономической системе — от феодализма до капитализма — и сейчас, при смешанной экономике, когда в России утверждаются принципы рыночной экономики, проблемы организации управления остаются непреходящими. Сменяя одна другую, усложняясь и, увеличиваясь в масштабах, они тормозят прогрессивное экономическое развитие общества.

В контексте темы данного исследования нам следует прибегнуть к использованию методов стратегического планирования. Априори, что менеджмент региональной хозяйственной системы должен внедрять в производство новую технику, технологии, экономически обоснованно выбирая стратегии развития. Квалифицированно разработанная стратегия предполагает комплекс действий, укрепляющих жизнеспособность предприятия по отношению к конкурентам, в том числе за счет активного продвижения новой научно-технической и технологической продукции. Стратегия должна быть отзывчивой на запросы реалити: при стремительной смене экономической обстановки она должна быть изменена в нужном направлении. В ней должны быть реализованы, разработанные программы производственно-финансовой деятельности, внешней интеграции и кооперации, организационно-управленческие ориентиры развития и т.п.

Стратегическое планирование должно опираться на комплексный анализ внешней и внутренней среды хозяйствующих субъектов. Процессы и изменения во внешней среде оказывают большое влияние на предприятие. Важнейшими факторами внешней среды являются социально-поведенческие, экологические, демографические изменения и образовательный уровень потребителей. Анализ внутренней среды проводится с целью выявления сильных и слабых сторон деятельности предприятия.

Любая конкурентоспособная единица (предприятие, производственный комплекс, региональная хозяйственная система в целом) вынуждена производить продукцию, относящуюся к трем последовательным направлениям: уходящему, господствующему и перспективному. И, важно, так спланировать объемы, сроки начала и сокращения их выпуска, чтобы сохранить конкурентоспособность. При этом прогнозирование производства проходит, как минимум три частных цикла: научный, изобретательский и производственный, между которыми имеются статистические связи через лаг.

Разработка научно-технической политики регионального развития предполагает мониторинг отечественных и мировых тенденций развития науки и техники. Последовательность этапов ее разработки такова: первый — составление морфологической классификации предметной области; второй — разработка рубрикатора предметной области, по которой из разных источников отбираются документы по интересующей проблематике; третий, четвертый и пятый этапы, соответственно, — поиск исходной информации, анализ полученных результатов и разработка рекомендаций по формированию научно-технической политики для высшего менеджмента.

В рыночных условиях новая стратегия выбирается с учетом реализации инвестиционных и научно-технических проектов. Разработка осуществляется по каждому направлению деятельности, выделенному при постановке цели.

Стратегическое планирование — систематизированный и логический процесс, основанный на рациональном мышлении. В то же время оно есть искусство прогнозирования, исследования, расчета и выбора альтернатив. Система стратегического управления состоит из двух взаимодополняющих подсистем: анализа и планирования стратегии организации, а также управления стратегическими проблемами в реальном масштабе времени.

Рассматривая генезис рыночных отношений в России и ее регионах, можно заключить, что организационное развитие субъектов рынка проходит в соответствии с объективными экономическими законами. Анализ динамики организационной структуры позволяет сделать следующие два вывода: первый вывод — каждая спроектированная организационная структура в виде управленческой системы или др., по своим параметрам зако-

номерно отстает от постоянно развивающейся рыночной ситуации; вывод второй — всякая организационная структура, спроектированная на достаточно конкретные и прогнозируемые условия рынка, всегда не соответствует ему в силу действия внутренних факторов организационной системы.

В целях снижения действия негативных факторов, индуцированных вышеперечисленными закономерностями, крайне важно разработать меры целенаправленной и адресной поддержки товаропроизводителей, обеспечивающей рост производства по приоритетным направлениям. (Изучение бразильского опыта показало, что в этой стране активно субсидируют сельское хозяйство и даже кормопроизводство. Например, за 1 т кукурузы выплачивается около 100 долл. дотаций. Если бы российским товаропроизводителям выдавали по 100 долл. на 1 га сельхозугодий, они могли бы работать нормально, ибо это тот уровень затрат, который складывается в ходе весенних полевых работ [1, с. 132]).

Эффективной работе производственных комплексов в регионах могут способствовать инновации, но следует напомнить, что инновация — это тот же продукт и его кто-то должен купить. Научные коллективы не должны работать впустую, поскольку любая разработка требует немалых вложений, которые иногда окупаются за 10-15 лет. Государству необходимо создавать механизм внедрения инноваций. Если инновационные продукты перспективны и официально подтверждены, они могут кардинально изменять все — технологию, экономику, организацию производства, условия труда. Создание новаций государство должно поддерживать, привлекая бизнес, представители которого способны оценить реальную эффективность каждой новинки и обеспечить достижение конкурентоспособности производства.

Создание эффективной национальной инновационной системы должно носить экономико-социальный характер. Некоторые эксперты-экономисты считают, что возможно лишь одно из двух — либо развивать бизнес, либо проводить социальную политику. Чтобы обеспечить устойчивое развитие территорий, важно определить подход к тому, как его оценивать. К примеру, на Западе многие государства переименовали министерства сельского хозяйства в министерства устойчивого развития.

Необходимо ускорение модернизации экономики на основе технологических нововведений, увеличение числа промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, решение задач, связанных с поддержанием и воспроизводством природных ресурсов в стране.

Основные направления реализации стратегического управления научно-техническим развитием производственных комплексов региона, позволяющие на современном этапе более или менее положительно разрешать перманентные проблемы саморазвития, на наш взгляд, включают в себя:

1. Развитие среды генерации знаний (развитие интеграции научных, образовательных и предпринимательских структур).
2. Создание системы научно-технического прогнозирования совместно с бизнесом (установление приоритетов технологического развития, перечня критических технологий и механизмов их реализации).
3. Обеспечение конкурентоспособности сектора прикладных исследований и разработок (создание условий для повышения инвестиционной привлекательности научных организаций; поддержка малого бизнеса).
4. Поддержка спроса на инновационную продукцию (создание технико-внедренческих зон, разработка отраслевых технологических программ и прорывных инновационных проектов с использованием механизма частно-государственного партнерства).
5. Развитие инфраструктуры национальной инновационной системы (развитие сети технопарков, бизнес-инкубаторов, развитие венчурного финансирования).
5. Поддержка воспроизводства кадрового потенциала науки, подготовка кадров для инновационной сферы, при относительной стабилизации численности исследователей.

Региональные стратегии должны соответствовать требованиям национальных проектов развития, направленных не на решение локальных задач, а на структурные изменения в экономике, обладающие существенным макроэкономическим эффектом и, влияющие на уровень национальной конкурентоспособности и темпы роста экономики в целом [2, с. 222].

Выбор стратегии регионального развития должен определяться, во-первых, остротой барьеров роста, наметившихся в тех или иных секторах; во-вторых, — потенциальным вкладом стратегии в увеличение темпов роста ВРП и ее влиянием на качество экономического роста; в-третьих, — необходимостью активного организационного и финансового участия государства в реализации стратегии — в отличие от развития секторов, ведомых силами конкуренции, без принятия государством значительных обязательств.

Таким образом, целью разработки планов стратегического развития региональных производственных комплексов является ускорение темпов роста объемов производства на основе повышения эффективного использования ресурсного потенциала и конкурентоспособности продукции, решения социальных проблем территорий. Этим интересам и должны послужить предложенные нами и рассмотренные в статье, методические подходы к решению проблем НТП регионального развития.

Далее, приведем некоторые результаты локального исследования градообразующего для большинства регионов ЮФО производственного комплекса — АПК [3]. Проведенный экономический анализ и оценка управленческих мер воздействия на развитие научно-технического прогресса в агропромышленных комплексах национальных республик ЮФО позволяет сделать вывод о том, что они нуждаются во всесторонней государственной поддержке и совершенствовании организационно-экономического механизма хозяйствования. Для этого, на наш взгляд, необходимо:

- переработать механизмы налогового регулирования и совершенствовать финансово-кредитную систему;
- провести корректировку курса проводимой аграрной реформы с учетом специфических условий обследуемых регионов;
- создать конкурентную среду не только среди сельских товаропроизводителей, но и среди перерабатывающих и агросервисных предприятий;
- разработать и задействовать экономический механизм, обеспечивающий взаимную заинтересованность в повышении эффективности производства всех участников аграрного рынка;
- провести структурную перестройку производства во всех отраслях АПК при приоритетном развитии уже существующих эффективных индустриальных предприятий и агроформирований;

- обеспечить комплексное развитие производственной, рыночной и социальной инфраструктуры в совокупности с оперативным решением вопросов, возникающих в процессе реформирования АПК;
- разработать и внедрить эффективные системы внутрихозяйственной и внутриотраслевой специализации и кооперации производства;
- перейти к системе управления, в основе которой лежит принцип сочетания административного и экономического управления АПК;
- для активизации инновационно-инвестиционной деятельности в АПК шире идти на создание финансово-агропромышленных групп (ФАПГ), которые представляют собой рациональную форму самоорганизации агропромышленного и банковского капитала, что обеспечивает решение многих социально-экономических задач региона и др.

В целях коренного улучшения управления, стабилизации и дальнейшего развития АПК предлагаем осуществлять следующие меры:

- установить экономическую ответственность органов государственного управления за принятие обоснованных решений;
- обеспечить сохранение и постепенное наращивание основных составляющих ресурсного потенциала АПК (плодородие почв, семеноводство, племенное животноводство, виноградарство, прогрессивные технологии, научно-технический потенциал);
- сформировать эффективный механизм поддержки товаропроизводителей в АПК;
- обеспечить развитие социальной инфраструктуры на селе.

Для восстановления управляемости и совершенствования системы управления АПК в республиках-регионах ЮФО, на наш взгляд, необходимо;

- расширить права и усилить ответственность региональных органов государственного управления АПК в регулировании цен, разработке и проведении финансово-кредитной, налоговой, научно-технической политики;
- разграничить функции государственного, хозяйственного управления и самоуправления и построить на их базе новые структуры управления.

Создание новых форм производственно-финансовых отношений в АПК республик регионов ЮФО позволит решить многие актуальные проблемы:

- используя возможности внутрифирменного планирования можно лучше сбалансировать стадии технологической цепи, существенно уменьшить потери и использовать относительно более дешевое собственное сырье, полуфабрикаты и вспомогательные материалы;
- повысить эффективность маркетинговых затрат, увеличить возможности продвижения товаров на рынок;
- вытеснить из оборота посредников, за счет этого понизить конечную цену реализации, а значит увеличить спрос на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие;
- создать возможности для контроля за использованием выделяемых агропромышленному комплексу средств и повышения их эффективности;
- перейти от административных методов управления АПК к экономическим, к социально ориентированному, регулируемому рынку;
- существенно повысить роль кредитной системы, которая не только должна аккумулировать временно свободные деньги во всех отраслях, но и способствовать ее комплексному развитию с целью создания перспективных и недостающих производств, технологическое обновление и решение социальных и экологических проблем;
- устранить неравные экономические условия для предприятий разных стадий, повысить долю сельскохозяйственных товаропроизводителей в структуре прибыли, получаемой при реализации конечного продукта, защитить интересы работающих в сельском хозяйстве;
- сделать более эффективной поддержку АПК со стороны органов государственной власти и повысить их регулирующую роль;
- преодолеть локальный монополизм в различных его формах, создать реальные стимулы для повышения эффективности всего АПК;
- решить стратегическую задачу аграрного производства — создать конкурентоспособную экономику, позволяющую успешно конкурировать и завоевывать не только региональные, общероссийские, но и рынки ближнего и дальнего зарубежья.

Актуальным для всех региональных хозяйственных систем становится и ускорение процессов разработки и внедрения усовершенствованных приемов и способов механизма налогового регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности в производственных комплексах.

Мировая налоговая практика, в том числе и непродолжительная российская практика рыночных отношений, определила принципы организации системы налогового регулирования инвестиционной деятельности, наиболее значимыми среди которых можно выделить следующие принципы:

- применение налоговых льгот не должно носить избирательного характера в зависимости от формы собственности, вида деятельности, субъективной оценки их важности лоббистскими группировками в законодательных органах государства;
- системе налоговых льгот не должно быть свойственно неэкономическое принуждение и обязательность применения;
- налоговые льготы по их внутренней природе предполагают невозможным чисто административно-командный характер их применения;
- инвестиционные налоговые кредиты предоставляются исключительно группам плательщиков, обеспечивающим выполнение инвестиционных программ общегосударственного значения независимо от пространства, места, времени и сроков их реализации;
- применение налоговых льгот не должно наносить ущерба, как доходам бюджета, так и корпоративным и личным экономическим интересам;
- порядок формирования льготного налогового портфеля должно определяться и утверждаться, как правило, центральной властью;
- на региональном и муниципальном уровне применение льгот ограничивается рамками, устанавливаемыми на федеральном уровне и др.

Принципы организации системы налогового регулирования инвестиционной деятельности и его стимулирующей компоненты позволяют нам предложить следующую систему элементов налогового регулирования в реальном секторе региональной экономики. Так, мы выделяем следующие основные методы (способы и приемы) налогового регулирования: инвестиционный налоговый кредит (1), налоговые каникулы (2), налоговая амнистия (3), отсрочка налогового платежа (4), налоговые вычеты (5), заключение международных соглашений для недопущения двойного налогообложения (6), оптимизация, выбор и установление новых налоговых ставок (7), амортизационная политика (8), санкции за несоблюдение условий льготирования (9) и др.

Анализ и оценка мировой практики стимулирования решения перманентных инвестиционных проблем проведения протекционистской политики, регулирования спроса и предложения, социальных тенденций, а также расширения сферы деятельности отдельных видов бизнеса, особенно малого предпринимательства, позволили нам предложить следующие основные рычаги:

- а) отсрочка выплаты налогов на прибыль в результате инвестирования ресурсосберегающих технологий;
- б) ввести льготы по налогам на прибыль в первые 2–5 лет функционирования предприятий, созданных в депрессивных регионах и, выпускающих продукцию, как для удовлетворения общегосударственных, так и региональных нужд;
- в) льготное налогообложение прибыли, полученной в результате завершения сооружения и ввода на полную мощность объектов незавершенного строительства, приобретенных у других предприятий расположенных в депрессивных регионах;
- г) освобождение от всех налогов в местные бюджеты предприятий, создающих в результате инвестирования новые рабочие места, на срок до двух лет с момента заполнения открывающихся вакансий;
- д) распространение действия инвестиционного налогового кредита на предприятия, которые внедряют прогрессивные технологии, способствующие увеличению выпуска, повышению качества и конкурентоспособности продукции, улучшают использование производственного потенциала и др.

В ряде мер по решению перманентных проблем управления региональными экономическими системами важное место сегодня отводится внедрению системы электронного документооборота. Следует признать, что не везде еще созданы соответствующие технические, технологические, организационные и другие условия для внедрения этого прогрессивного управленческого проекта, носящего глобальный характер. Синергетический эффект от ее реализации трудно поддается статистическому измерению, однако внедрение систем электронного документооборота все еще не стало первоочередной задачей, как для региональных органов власти, бизнес-сообщества, так и всех заинтересованных пользователей услугами информационной сети Интернет и его технологий.

Между тем система электронного документооборота — организационно-техническая система, обеспечивающая процесс создания, управления доступом и распространения электронных документов в компьютерных сетях, а также обеспечивающая контроль над потоками документов в организации — необходимое условия внедрения современных технологий управления.

Электронный документооборот по сравнению с традиционным бумажным имеет целый ряд преимуществ: простота внесения изменений в документ; возможность помещать в документ не только текст, но и мультимедийные данные; возможность использовать заранее заготовленные формы; более высокая скорость передачи информации по большому количеству адресов; экономия бумаги; компактность архивов; простота контроля информационных потоков; высокая скорость поиска и извлечения информации; возможность защиты документов от несанкционированного доступа и разграничения прав доступа сотрудников к информации.

Устранить «закоренелые» проблемы управления информацией на всех уровнях региональных хозяйственных систем станет возможным посредством реализации основных принципов электронного документооборота: однократная регистрация документа (1); возможность параллельного выполнения различных операций с целью сокращения времени движения документов и повышения оперативности их исполнения (2); непрерывность движения документа (3); единая база документной информации для централизованного хранения документов и исключения возможности их дублирования (4); эффективно организованная система поиска документа (5); развитая система отчетности по различным статусам и атрибутам документов, позволяющая контролировать движение документов по процессам документооборота (5).

Типовое решение системы электронного документооборота, предназначается для автоматизации документооборота и делопроизводства, как в государственных, так и негосударственных предприятиях любых размеров, форм собственности и рода деятельности. Она позволяет автоматизировать традиционное делопроизводство, организовать электронный архив документов, упорядочить процессы работы с входящей/исходящей корреспонденцией, поддерживать внутреннюю документацию на предприятии, работать с обращениями граждан и решать другие задачи. Системы электронного документооборота на современном рынке услуг предлагаются категоризированными по сферам внедрения и конкретной специфике (адаптивные системы и системы процессного управления): органы государственного и самоуправления, корпорации, торговые предприятия, производственные компании, банки, страховые компании и предприятия сферы обслуживания.

В заключение отметим, что рассмотренные аспекты перманентных проблем развития региональных хозяйственных систем не претендуют на развернутую их постановку, а также на всеобъемлющую полноту предлагаемых мер по их устранению. Но, несомненно, важно одно — локальные острые вопросы управления региональной экономикой здесь нашли свое решение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Санду И.О., Мурая Л.И., Бондаренко Т.Г. Развитие предпринимательства в научно-технической сфере АПК. М.: Дело, 2006. 150 с.
2. Седьмой регион: Наука и практика: Сборник научных трудов ученых и соискателей. Вып. 6 / Под общ. ред. В.О. Канчукоева. Нальчик: Полиграфсервис и Т, 2006. 562 с.
3. Седьмой регион: Наука и практика: Сборник научных трудов ученых и соискателей. Вып. 7/ Под общ. ред. В.О. Канчукоева. Нальчик: Полиграфсервис и Т, 2007. 307 с.

АНАЛИЗ И АЛЬТЕРНАТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

А.Р. КАРАЕВ,

аспирант,

кафедра менеджмента,

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,

e-mail: atsa_k@rambler.ru

В статье анализируется современное состояние и перспективы развития рекреационно-туристского комплекса (РТК) Кубани. Констатируется то, что наличие развитой инфраструктуры рекреационно-туристского комплекса, с одной стороны, и наработанная практика использования малого бизнеса, с другой, позволяет выдвинуть гипотезу о том что одним из важнейших направлений преодоления фактора сезонности — это развитие альтернативных сфер туризма и, в частности, агроэкотуризма. Именно агроэкотуризм позволит значительно повысить конкурентоспособность рекреационно-туристского комплекса Краснодарского края.

Ключевые слова: инфраструктура рекреационно-туристского комплекса; фактор сезонности агроэкотуризма; малый бизнес.

Коды классификатора JEL: L83.

Краснодарский край обладает богатейшим рекреационным потенциалом и уникальными природными ресурсами. Два теплых южных моря и более тысячи километров пляжей, горнолыжные курорты, лиманы и реки, богатые рыбой, заповедные леса, уникальные памятники природы, истории, архитектуры и археологии предопределили судьбу Кубани как главного курорта России.

Доходы индивидуальных средств размещения в 2008 году составили 11,3 млн руб. Ожидаемые доходы организованного и неорганизованного сектора (объем услуг) в 2009 году составят более 36,5 млрд руб. По оценке Краснодарстата доля санаторно-курортных, гостиничных и туристских услуг составляет в ВРП края около 3%. Это без учета мультипликативного эффекта. Если учесть косвенный вклад туризма в экономику региона (транспорт, торговля, культура и пр.), то объем услуг возрастет в 3 раза (с 3% до 10% ВРП). Число штатных мест в организованном секторе в 2008 году составляло 211 тысяч. Частный сектор по оценке департамента комплексного развития курортов и туризма Краснодарского края может принять более 200 000 туристов одновременно.

Функционирование рекреационно-туристского комплекса Азово-Черноморского побережья Краснодарского края характеризуется сезонностью. За три летних месяца на курортах края отдыхает около 70% отдыхающих и эта цифра имеет тенденцию к увеличению.

Заметим, что при достаточно стабильной динамике заполняемости, объем доходов индивидуальных средств размещения (неорганизованного сектора) растет более высокими темпами, чем доходы коллективных средств размещения, что говорит о высокой мобильности и адаптационной способности малого бизнеса.

Сезонность отрасли оказывает влияние на рентабельность предприятий. Большинство предприятий несут расходы круглый год: на подготовку к сезону, на обеспечение условий функционирования, на содержание зданий и персонала в межсезонье, а доходы получают только в течение курортного сезона. Преодолеть отрицательное влияние фактора сезонности в рамках сложившихся в рекреационном комплексе Кубани обстоятельств не представляется возможным. Нужны некие новые подходы к использованию имеющегося рекреационно-туристского потенциала края.

Таким образом, мы можем констатировать то, что наличие развитой инфраструктуры рекреационно-туристского комплекса, с одной стороны, и наработанная практика использования малого бизнеса, с другой, позволяет выдвинуть гипотезу о том, что одним из важнейших направлений преодоления фактора сезонности является развитие альтернативных сфер туризма и, в частности, агроэкотуризма. Именно агроэкотуризм позволит значительно повысить конкурентоспособность рекреационно-туристского комплекса Краснодарского края.

Сельский туризм, так он тогда назывался, в Европе появился в начале 70-х годов прошлого столетия. В те времена остро встал проблема экологии во многих крупных городах и у людей возникла потребность в общении с природой, в чистом воздухе, природной тишине и натуральных продуктах питания. Сегодня данный вид туризма развивается весьма быстрыми темпами и в некоторых странах оттягивает на себя часть иностранного туристского потока. Однако не только появление спроса на данный вид услуг дало толчок для развития сельского туризма в Европе. Сегодня на примере Италии Европейский Союз видит в сельском туризме спасательных круг для сельского хозяйства стран Восточной Европы. Сельскохозяйственное производство на сегодняшний день в развитых странах становится все более и более наукоемким, что вызывает резкое сокращение рабочих мест и ведет к повышению безработицы в сельской местности. К тому же постоянно возрастает опасность возникновения кризиса перепроизводства сельскохозяйственной продукции. Все это требует вовлечение людей в сопутствующие индустрии, такие как туризм, производство сувенирной продукции и т.д. В развивающихся странах ситуация несколько иная, упадок сельского хозяйства, высокая безработица в сельской местности и отсутствие должного финансирования для поднятия отрасли, вынуждает правительства искать решение проблем как у иностранных государств, так и внутри страны. Опыт Восточной Германии, после воссоединения, показал, что простые вливания денежных средств извне не дают ощутимого эффекта без мобилизации внутренних ресурсов населения, так как в этом случае предприниматель рискует не собственными средствами. В свою очередь, когда внешние вливания являются лишь поддерживающим, а основным источником являются собственные средства начинающего любой бизнес (собственные денежные средства или занятые у родственников или знакомых), то в результате получается более устойчивое и мобильное предприятие.

Развитие агротуризма является частью внутренних источников инвестиций для развития сельскохозяйственного производства и поддержания жизни в сельской местности, так как доход, получаемый от предоставления услуг туристам, является дополнительным источником к основному виду деятельности, а впоследствии может стать и основным.

Сказанное выше в полной мере относится и к российской действительности. Природные условия России уникальны и неповторимы, далеко опережают соседние туристски-ориентированные страны, и с экологией во многих районах у нас лучше, и сохранились прекрасные памятники древней архитектуры и этнографии, так что можно ожидать, что именно здесь и будут развернуты оазисы агротуризма. В России уже отмечен опыт организации агротуристских предприятий по моделям типа «пансион», «тур с проживанием в кочевом традиционном жилище», «национальная деревня», «VIP-деревня», «сельская гостиница» и другие. Спрос на туристские ресурсы (но не турпродукт) российской провинции имеется, об этом говорит поток неорганизованных туристов в ряде популярных мест средней полосы. Мы недаром обратили внимание на тот факт, что пока мы имеем только агротуристские ресурсы, но практически не имеем реального турпродукта, как рыночного товара наделенного соответствующими признаками. При этом нельзя забывать, что агротуризм с одной стороны, развивает собственно туристскую отрасль, открывая при этом новые сегменты туристского рынка. С другой стороны агротуризм может стать фактором повышения уровня развития российского сельского хозяйства. В этом нас убеждает опыт бывших стран социализма, в первую очередь Восточной Германии. Рассматривая две стороны агротуризма, мы не должны забывать о том, что они представляют собой системное единство. Само деление носит условный характер, обе названные системных составляющих агротуризма одинаково важны для его развития. Не менее важны рыночные характеристики агротуризма, в первую очередь его конкурентоспособность.

Вместе с тем, вопросы методического и научного плана в сфере агротуризма разработаны слабо. Серьезные научно-методические разработки практически отсутствуют.

Агротуризм уже довольно популярен в Европе и становится чем-то вроде последнего крика моды, которой следуют миллионы европейцев с весьма устойчивым достатком. Все большее число людей предпочитает патриархальное спокойствие, первозданность, экологическую чистоту суете и пестроте фешенебельного курорта. Во всяком случае, Австрия, Словакия, Германия, Чехия, Польша интенсивно наращивают свои мощности по приему агротуристов. Достаточно сказать, что в одной Австрии до 10 процентов крестьянских усадеб предоставляют услуги по размещению и обслуживанию агротуристов. По данным [3] доходы от агротуризма могут быть довольно значительными и достигать 21000 евро на один объект агротуризма, а количество туристов измеряться сотнями тысяч человек.

Анализ сложившейся практики агроэкотуризма показал, что перечень услуг в этой сфере может быть буквально бесконечным. Это выгодно отличает агроэкотуризм от других сегментов рынка туристских услуг. Назовем некоторые из них:

- ❖ проживание в сельском доме;
- ❖ ночевка на сеновале;
- ❖ катание на лошадях, оленях, собаках, тракторах и другой сельскохозяйственной технике;
- ❖ дегустация домашних вин и самогона;
- ❖ различные сельхозработы (сенокос, стрижка овец, дойка и т. д.);
- ❖ приобщение к различным культурам в регионе (казацкой, староверской и т. д.);
- ❖ занятия живописью;
- ❖ народные промыслы (плетение кружев, ткачество полотна, обработка янтаря и т. д.);
- ❖ посещение бани, особенно привлекает баня «по-черному».

Такой набор услуг делает агроэкотуризм априори конкурентоспособным. При правильном подходе агроэкотуризм может составить конкуренцию не только внутреннему российскому рынку туристских услуг, но и внешнему туризму.

Между тем даже основной термин — «агроэкотуризм» — не получил достаточно точного определения не только в отечественной научной литературе, но и в мировой практике. Большинство авторов разделяют понятия, тем не менее, мы считаем возможным объединить эти два понятия, по ниже приведенным обстоятельствам. В работах Т.В. Шмелевой даются определения экотуризма официально принятые на международном и национальном уровнях. При этом, наиболее устойчивы два критерия экологического туризма, которые характеризуют его как:

- ❖ образовательные путешествия в места с относительно нетронутой природой и привлекательной культурно-исторической средой;
- ❖ способ такого экологического и социально-экономического развития стран, когда охрана природной и культурно-исторической среды становится выгодной местному населению. На основе анализа многочисленных подходов к определению экотуризма Шмелева Т.В. делает вывод, что одним из наиболее приемлемых является определение Общества экотуризма (США): «Экотуризм — это путешествие в места с относительно нетронутой природой с целью получения представлений о природных и культурно-этнографических особенностях данной территории, не нарушая целостности экосистем, который создает такие экономические условия, когда охрана природы становится выгодной местному населению».

В работах профессора Бокова М.А. дается следующее определение агротуризма: «Агротуризм — это целенаправленные путешествия на сельские территории с относительно ненарушенными экосистемами и этнокультурными комплексами, обеспечивающие непосредственный вклад в решение проблем сельского населения и подлежащие адекватному режиму управления на основе устойчивого развития». Однако в данной формулировке отсутствует критерий, определяющий особые требования к адекватному и компетентному управлению развитием агро и экокомплексов вообще и сельского хозяйства, в частности. На наш взгляд, принципы управления агроэкотуризмом должны быть основаны на концепции устойчивого развития и возможности решения части проблем агро и экокомплекса региона. Поэтому мы предлагаем следующее определение агроэкотуризма: **«Агроэкотуризм — это целенаправленные путешествия на сельские территории с относительно ненарушенными экосистемами и этнокультурными комплексами и привлекательной культурно-исторической средой, обеспечивающие непосредственный вклад в решение проблем сельского населения и развитие экокомплекса, подлежащие адекватному режиму управления на основе устойчивого развития».** Данное определение агроэкотуризма включает в себя два понятия. Во-первых, агроэкотуризм представляет собой природоориентированный туристский продукт на рынке туристических услуг. Во-вторых, он является инструментом устойчивого развития сельских территорий и экокомплексов. Таким образом, агроэкотуризм, с одной стороны, выступает как

специфический рыночный сегмент, а с другой, — как набор принципов и методов управления развитием данного региона.

Основной функцией агрозкотуризма является эффективное улучшение психического и физического восстановления человека. Среди экономических функций мы выделяем создание рынка для реализации специфических ресурсов сельских местностей и экокомплексов, что формирует финансовые средства для их деятельности и стимулирования экономического роста этих территорий.

В России развитие агрозкотуризма сдерживается влиянием следующих факторов:

- несовершенство федерального законодательства и законодательства субъектов федерации.
- разобщенность усилий по развитию внутреннего туризма, отсутствие интереса к внедрению механизмов экономической кооперации и управления.
- плохое состояние российских дорог. Поездки по России связаны с железнодорожным и авиационным транспортом, что резко увеличивает их стоимость и приводит к невостребованности транзитных услуг.
- слабое проявление туристских потоков.
- неудовлетворительное использование муниципальными органами своей управляющей функции, определяющей политику муниципальных образований в сфере туризма, роли регулятора и организатора туристского развития.

По социально-экономическим проблемам агрозкотуризма серьезных исследований до сих пор не велось. Между тем, развитие агрозкотуризма предполагает решение не только технико-экономических, но и социально-психологических проблем. В связи с этим важно оценить не только позитивные, но и негативные стороны агрозкотуризма, которые следуют из международной и российской практики. К последним относятся:

- ❖ сезонный характер, вследствие чего персонал может оказаться не у дел часть года;
- ❖ возможный отток валюты из хозяйства при значительном использовании импортных материалов и продуктов;
- ❖ слабые возможности использования высококвалифицированной рабочей силы;
- ❖ возможное разрушение устоявшейся местной культурной среды.

Позитивные стороны агрозкотуризма:

- создание новых рабочих мест для сельского населения и работников экокомплексов;
- развитие производства экологически чистых продуктов питания;
- увеличение финансовых потоков на объектах агрозкотуризма, в том числе и иностранной валюты;
- приток инвестиций как в инфраструктуру и сервис на, так и в охрану природы;
- увеличение благосостояния сельского населения; создание современной социально-бытовой инфраструктуры на селе по принципу «не хуже, чем в городе», отвечающей требованиям сегодняшнего дня, повышение интеллектуального уровня сельских жителей на базе развития специального образования, направленного на приобретения новых сервисных профессий;
- развитие ремесел;
- повышение роли и значимости местного самоуправления;
- формирование планов развития «изнутри» с учетом интересов местных жителей, крестьяне из производителей традиционной сельскохозяйственной продукции превращаются в обслуживающий персонал, что предполагает кардинальное изменение психологии людей;
- развитие агрозкотуризма меняет традиционную структуру сельскохозяйственного производства;

Безусловно, следует понимать, что агрозкотуризм — это не высокоприбыльный бизнес, а способ уменьшить социальную напряженность, снизить уровень бедности на селе.

При должной организации туристических услуг негативные последствия можно минимизировать. Но вследствие новизны идеи возникает немало проблем ее реализации. Важнейшими из них являются:

- 1) централизованное административное регулирование производственной сферы;
- 2) устаревшее законодательство, в котором отсутствуют акты, регулирующие развитие агрозкотуризма;
- 3) отсутствие квалифицированных кадров. Их нужно готовить еще со школьной скамьи, создавая в сельских школах профильные классы не только по сельскохозяйственным дисциплинам, но и по основам туризма, развитию ремесел. В дальнейшем они смогли бы продолжить образование в соответствующих колледжах и вузах.

Настало время обеспечить льготное финансирование подобных проектов, например, их включение в соответствующие разделы национального проекта. Необходимо также создать льготные условия для агрозкотуризма в области налогообложения, кредитования и спонсирования.

Первый шаг в этом направлении сделан. В Федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2010 г.» сформулирована задача организации агротуризма [раздел 3.6], в соответствии с чем предусматривается «формирование территориальной сети информационно-консультационных центров», пропаганда агротуризма, «обучение сельского населения по организации несельскохозяйственных видов деятельности в целях развития альтернативной занятости в сельской местности». В этом же документе сформулирована задача организации агротуризма.

Но пока не разработана концепция его развития, не решены вопросы о правовом статусе агротуризма (не разработаны соответствующие законы и положения) и, как мы уже отмечали, финансовом обеспечении процесса (система льготного кредитования, налоговых и др. льгот и т. д.). В еще большей степени это касается экотуризма, относительно которого отсутствуют даже перечисленные документы. Соответственно отсутствуют четкие инструкции по организации агрозкотуристских объектов.

Очень важно, чтобы они отличались от существующих положений, ГОСТов, СНиПов и т. д. по гостиничному хозяйству. Это требование вытекает из специфики агрозкотуризма как индивидуального вида туризма, с одной стороны, и малого семейного бизнеса — с другой.

Не разработана классификация агрозкотуристских хозяйств, а также процедура лицензирования этого вида деятельности и многое другое, что требуется для функционирования агрозкотуризма как сектора современной туристической индустрии, а не кустарного промысла. В Белоруссии, например, существует указ Президента республики № 372 «О поддержке агротуризма». В этой республике накоплен большой опыт функционирования агротуризма в условиях действующего правового поля.

В России существует проект «Содействие муниципальным образованиям в подъеме агро и экотуризма как

перспективного стратегического направления развития малых и средних городов России» под патронажем ассоциации «Муниципальное экономическое развитие» (МЭР) при финансовой поддержке Фонда «Евразия» (США) и Агентства по международному развитию США. Национальная концепция развития агроэкотуризма для российской провинции должна отражать региональную, национальную и прочую специфику. Активное развитие этого нового сектора экономики могли бы помочь в решении задач, стоящих перед российской провинцией, селом — с одной стороны, и перед туристской отраслью — с другой. Инициировать и возглавить эту работу должны не только уполномоченные федеральные ведомства, но и депутаты всех уровней, а ее активными субъектами могут и должны стать располагающие соответствующим туристским потенциалом муниципальные образования, региональные власти, деловые круги и заинтересованные общественные организации. В России существует проект «Содействие муниципальным образованиям в подъеме агро и экотуризма как перспективного стратегического направления развития малых и средних городов России» под патронажем ассоциации «Муниципальное экономическое развитие» (МЭР) при финансовой поддержке Фонда «Евразия» (США) и Агентства по международному развитию США. Национальная концепция развития агроэкотуризма для российской провинции должна отражать региональную, национальную и прочую специфику. Активное развитие этого нового сектора экономики могли бы помочь в решении задач, стоящих перед российской провинцией, селом — с одной стороны, и перед туристской отраслью — с другой. Международная практика показывает, что развитие агроэкотуризма является крупной социально-экономической программой по переводу части аграрного населения из производства в сферу услуг. Помимо экономических, такая государственная политика преследует социальные и социокультурные цели: остановить деградацию сельских районов, потерю ими населения, сохранить и отчасти воссоздать культурное наследие, национальную самобытность регионов. Для ряда регионов, в том числе и для Краснодарского края агроэкотуризм может оказаться тем элементом системы, развивая который мы вполне можем вывести на новые рубежи весь агро и экокомплекс. Такой подход полностью согласуется с принципами системного подхода, в частности с принципом «слабейшего звена».

Именно это направление инновационного развития АПК позволяет создать новые источники доходов сельхозработников, без серьезных инвестиций. Сразу оговоримся; крупные вложения не нужны только на первых этапах развития агроэкотуризма, в дальнейшем без инвесторов не обойтись. Мы считаем, что после того как агроэкотуризм докажет свою привлекательность, заработают рыночные механизмы и приток инвестиций будет обеспечиваться путем высокой доходности этой сферы экономики.

На основании имеющихся статистических и аналитических данных можно выделить ряд основных проблем, с которыми сталкиваются в своей деятельности представители малого предпринимательства и с которыми обязательно столкнутся представители агроэкотуристического бизнеса:

- ❖ несовершенство нормативно-правовой базы в сфере малого предпринимательства;
- ❖ отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства;
- ❖ несовершенство системы налогообложения;
- ❖ недобросовестная конкуренция;
- ❖ несовершенство государственной системы поддержки малого предпринимательства;
- ❖ неразвитость системы информационной поддержки малых предприятий;
- ❖ проблемы кадрового обеспечения и подготовки специалистов для малого предпринимательства. Существует распространенное мнение о том, что малый бизнес сам по себе приносит некий экономический эффект, в конечном итоге это действительно имеет место, но главное это все-таки то, что малый бизнес представляет собой политический, экономический и социальный базис современной экономики. Это особенно важно в условиях экономического кризиса. Особого внимания заслуживает политический аспект проблемы, особенно в свете последних событий в российской экономике. Власти страны и легитимные общественные организации обязаны взять под контроль начинающиеся интеграционные процессы в сфере малого бизнеса.

Следует отметить то, эффективность малого бизнеса достигается постепенно, как любая экономическая система, малый бизнес обладает достаточной инерционностью. Достигнуть значимого экономического эффекта, можно только по истечении определенного времени.

Таким образом, мы можем говорить о том, что малый агроэкотуристский бизнес создает предпосылки превращения этого экономического феномена в важный фактор социально-экономического развития АПК РФ и экокомплексов, через повышения уровня его конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боков М.А. Проблемы и пути повышения конкурентоспособности аграрного туризма // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. Научный журнал: выпуск 1–2, июнь 2007.
2. Шмелева Т.А. Проблемы развития экологического туризма // РИО СГУТ и КД, Сочи, 2007.
3. www.megatis.ru/news.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ф.А. МАМБЕТОВА,

кандидат экономических наук, с.н.с., ученый секретарь,
отдел устойчивого регионального развития,
ИИПРУ КБНЦ РАН
e-mail: fatima-mambetova@rambler.ru;

З.Б. ХУРАНОВА,

младший научный сотрудник
ИИПРУ КБНЦ РАН,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а;

З.Г. МАМБЕТОВ,

соискатель,
ИИПРУ КБНЦ РАН,
360000, КБР, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а

На основе системы показателей устойчивого развития региона проведен анализ индикаторов устойчивости региона, определены пороговые значения и границы состояния экономической системы региона.

Ключевые слова: устойчивое региональное развитие; управление региональным развитием.

Коды классификатора JEL: O18.

В современных условиях основой формирования нового типа экономического роста становится парадигма устойчивого развития — быстро развивающаяся и весьма популярная теория последнего десятилетия. Практически все государства мира выразили стремление следовать принципам устойчивого развития, главным из которых является максимальный учет социальных и экологических последствий принимаемых хозяйственных решений. Или, говоря другими словами, — качественное развитие экономики и технологий в направлении минимизации уровня отрицательной антропогенной и, главным образом, техногенной нагрузки на природу. Предпринимательские проекты, приносящие быстрые и большие выгоды, без учета долгосрочных последствий в перспективе, как правило, оказываются убыточными. Если такие проекты осуществлять в соответствии с общими природными закономерностями, то на длительном временном интервале они оказываются более экономичными и эффективными [2]. Разработка данных проектов требует нового теоретического видения целей, основных направлений и механизмов их реализации.

Устойчивое развитие региона необходимо рассматривать вкюпе с экономическим, экологическим и социальным развитием. При этом устойчивое развитие предполагает не только положительные значения роста экономики, но и отрицательные, обусловленные экологическими и социальными ограничителями. Принципиальное различие между понятиями «устойчивый экономический рост» и «устойчивое развитие» состоит в том, что при устойчивом развитии экономики возможны нулевые и отрицательные значения роста экономики, когда имеет место амплитуда циклических колебаний, в отличие от дискретности устойчивого роста. По причине противоречия между стремлением к максимизации производства благ, охраной окружающей среды и качеством социальной среды наблюдается противоположная направленность амплитуд колебаний экономического, экологического и социального развития общества в целом. Степень устойчивости, определяемая совокупностью данных траекторий развития, может изменяться в зависимости от глубины колебаний противоречивых сторон. Через длительный промежуток времени тенденция устойчивого роста экономики определяет ее устойчивое развитие и направленность вектора движения экономики в целом.

Острота и разнообразие региональных проблем, нарастающие социально-экономические различия между ними, появление проблемных регионов неизбежно ведут к общей дезинтеграции регионального экономического пространства. Поэтому проблемы устойчивого развития тесно связаны с исследованиями различных типов регионов в рамках единой экономики страны.

Особенно это видно на примере КБР, к которому приклеен ярлык «депрессивного региона».

Многие экономические и социальные проблемы в республике обострены в связи с депрессивным характером ее развития. Такое положение в республике обосновывает настоятельную необходимость поиска новых, нестандартных путей и подходов для их разрешения. Состояние экономики и социальной сферы КБР сложное и остро нуждается в глубоком анализе и объективной оценке.

Анализ показателей устойчивого развития КБР, был проведен на основе системы критериев (индикаторов) устойчивого развития региона, отражающие социальные, экономические и экологические параметры развития общества в едином комплексе.

Рассмотрим интервалы значений интегральной оценки.

Область 1 значений индикаторов характеризует устойчивое развитие системы. В этой зоне могут накапливаться факторы, способствующие снижению устойчивости системы и приближению к кризису.

Область 2 значений индикаторов отражает отрицательные тенденции процессов, происходящих в системе, и предупреждает о нарушении устойчивости, угрозе экономической безопасности.

Область 3 значений индикаторов, находящаяся ниже нормативного и ниже порогового значения, представляет собой зону кризиса, в которой нарушаются равновесие и устойчивость системы и начинаются качественно новые процессы, ведущие к полному ее краху.

Следует отметить, что совокупность и взаимосвязи представленных факторов устойчивого развития региона указывают на чрезвычайно сложную систему их взаимодействия, учет которой позволит находить прием-

лемые сочетания факторов, обеспечивающие поддержку гармонии природы и общества в региональной социо-эколого-экономической системе.

Критерии устойчивого развития классифицированы по спектру следующим образом:

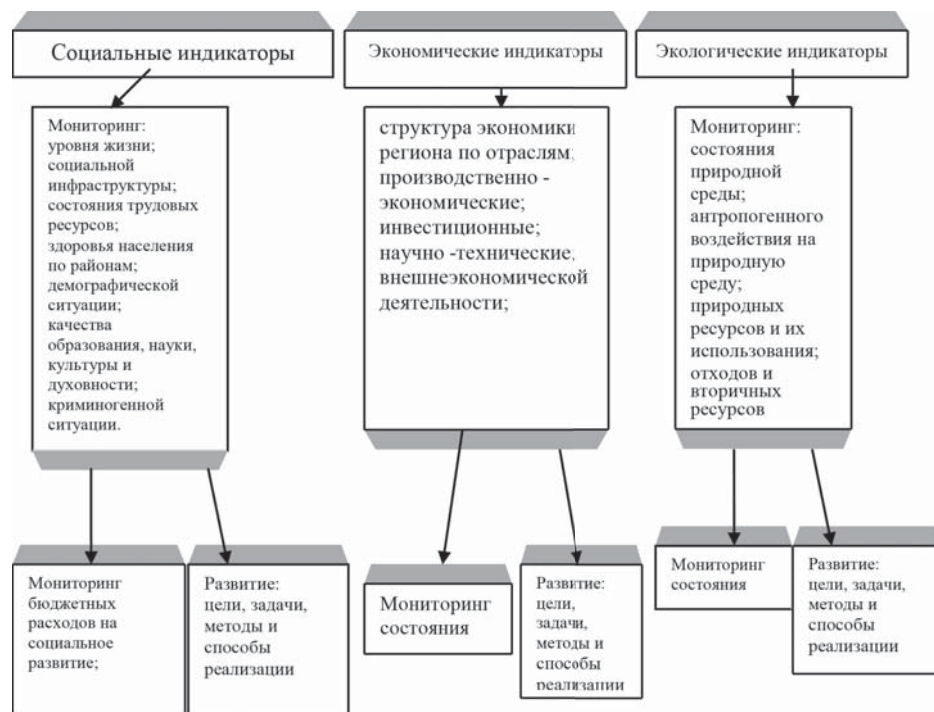


Рис. 1. Система индикаторов устойчивого развития экономики региона

Исследования устойчивости развития региона с помощью вышеуказанного комплекса экономических индикаторов позволят государству и региональным органам управления составить представление о состоянии существующей экономической системы [3]. На этой основе возможно оказывать максимальное воздействие на процессы общественного воспроизводства (макропропорции, отраслевые структуры производства, цены и т.д.) с целью обеспечения устойчивого экономического развития, формирования и регулирования благосостояния населения региона.

Для более подробного анализа экономических индикаторов воспользуемся интегральной методикой оценки устойчивости развития экономики региона, разработанной А.Н. Истошиным [1].

Необходимо подчеркнуть, что высокая степень устойчивости развития экономики региона достигается при условии, что все значения индикаторов находятся в зоне выше границ их пороговых и нормативных величин. При этом положительные значения одних индикаторов достигаются не в ущерб другим (табл.1).

Таблица 1

Интерпретация пороговых значений интегральной оценки устойчивости экономического развития

Номер интервала значений интегральной оценки	Границы интервала	Интерпретация интегральной оценки
1	от 0,85 до 1,0	Высокое качество устойчивого роста экономики
	от 0,7 до 0,85	Устойчивое развитие экономической системы
2	от 0,5 до 0,7	Развитие, близкое к устойчивому
	от 0,25 до 0,5	Развитие экономической системы с некоторыми признаками неустойчивости
3	от 0,1 до 0,25	Неустойчивое предкризисное состояние экономики
	от 0 до 0,1	Кризис экономической системы

Соотношения между вышеперечисленными параметрами экономической системы позволяют выявить закономерности устойчивого развития:

- усиление во времени взаимозависимости и взаимовлияния параметров развития системы;
- оптимальный сбалансированный рост параметров системы формирует условия для положительного устойчивого развития в долгосрочном интервале времени;
- снижение сбалансированного уровня системы при любых отрицательных изменениях ее параметров замедляет устойчивое развитие, что, в крайнем случае, может привести к неустойчивой системе, не-

способной сохранять движение вдоль положительной траектории роста в силу ее отрицательных составляющих;

- устойчивое экономическое развитие — последовательное улучшение одного состояния другим в силу положительного роста и сбалансированного взаимодействия составляющих экономической системы в долговременном интервале времени.

На наш взгляд, перечень экономических индикаторов, выявленный в ходе данного исследования, позволит с достаточной степенью достоверности определить степень устойчивости развития региона.

Определим значения 7 индикаторов устойчивости экономического развития КБР в 2001–2007 гг.; затем, применив метод расчета критических значений, предложенный А.Н. Истошиным, сопоставим полученные данные с данными табл. 1. Это позволит сделать вывод о степени устойчивости развития региона.

В табл. 2 приведены основные производственно-экономические индикаторы, характеризующие состояние экономики КБР в сравнении со странами мира.

Таблица 2

Производственно-экономические индикаторы, характеризующие состояние экономики КБР в сравнении со странами мира*

Экономические индикаторы	КБР	Страны с низким уровнем дохода	Страны со средним уровнем дохода	Страны с высоким уровнем дохода
	2001–2007	2001–2007	2001–2007	2001–2007
Среднегодовые темпы прироста (падения) объемов производства ВРП, %	3,7	4,5	5,0	5,5
Среднегодовые темпы прироста (падения) объемов промышленного производства, %	4,2	6,0	6,5	7,0
Среднегодовые темпы прироста (падения) объемов производства продукции с.-х.	2,0	4,5	5,0	5,5
Среднегодовой уровень инфляции, %	39,8	14,7	11,5	7,3
Доля промышленности в ВРП, %	12	40	30	20
Доля сельского хозяйства в ВРП, %	27,4	20	10	5
Среднегодовые темпы прироста (падения) экспорта, %	1,1	7,2	7,5	7,9

*Таблица рассчитана автором по данным ТО ФСГС за 2008 г.

Данные табл. 2 показывают, что КБР по среднегодовым темпам прироста объемов ВРП не превышает страны с низким уровнем дохода. Такая же тенденция наблюдается относительно среднегодовых темпов прироста объемов промышленного производства и объемов производства сельского хозяйства. Представленные данные позволяют судить о наличии кризиса в данном регионе.

Среднегодовой уровень инфляции превышает все допустимые нормы; даже в странах с низким уровнем дохода этот показатель ниже более чем в два раза. Это характеризует кризис финансовой системы и денежного рынка в регионе.

По долям промышленности и сельского хозяйства в ВРП КБР находится также на уровне стран с низким уровнем дохода. Последний показатель (темпов прироста объемов экспорта) столь незначителен, что не соответствует даже странам с низким уровнем дохода.

Таким образом, анализ эффективности экономической системы с применением семи экономических индикаторов показывает, что регион по экономическим индикаторам близок к странам с низким уровнем дохода. Это позволяет сделать заключение о том, что хотя регион и находится в ситуации, близкой к кризису.

Используя методику расчета критических значений уровня устойчивости экономического развития КБР в 2001–2007 гг., предложенную А.Н. Истошиным [1], проведем расчет интегральной оценки устойчивости экономического развития КБР (см. табл. 3).

Таблица 3

Расчет интегральной оценки устойчивости экономического развития КБР*

№	Экономические индикаторы	Нормированные значения	Весовые коэффициенты	Столбец 3x4
1	Среднегодовые темпы прироста (падения) объемов производства ВРП, %	0,470	0,13	0,0611
2	Среднегодовые темпы прироста (падения) объемов промышленного производства, %	0,620	0,13	0,0806
3	Среднегодовые темпы прироста (падения) объемов производства продукции с.-х.	0,400	0,13	0,0806
4	Среднегодовой уровень инфляции, %	0,398	0,12	0,04776
5	Доля промышленности в ВРП, %	0,300	0,12	0,036
6	Доля сельского хозяйства в ВРП, %	0,170	0,13	0,0221
7	Среднегодовые темпы прироста (падения) экспорта, %	0,09	0,11	0,0099
итого				0,43296

*Таблица рассчитана автором по данным ТО ФСГС за 2008 г.

Значения интегральной оценки (0,43296) попадают во второй интервал, поэтому можно утверждать, что экономическое развитие КБР в исследуемом периоде протекало с некоторыми признаками неустойчивости экономической системы.

Предложенный метод оценки устойчивости развития экономической системы дает возможность определить место региона в одной из трех групп интегральной оценки.

Полученная информация необходима для корректировки структуры производства, выявления приоритетных отраслей и их дополнительного инвестирования. Данный анализ будет способствовать структурной перестройке предприятий, стимулированию повышения эффективности функционирования предприятий. Скудные бюджетные средства не будут «размазаны» по всем предприятиям — и рентабельным, и хронически убыточным. Информация о внешнеторговой деятельности позволит координировать структуру и объемы экспорта и импорта. С учетом того что внешнеэкономические связи региона в значительной мере определяют его направления и темпы развития, необходимы меры по их стимулированию.

Данная корректировка экономических индикаторов позволит разработать социально-экономическую стратегию в регионе, сделать регион экономически устойчивым и тем самым повысить качество жизни населения КБР.

ЛИТЕРАТУРА

1. Истошин А.Н. Государственное регулирование региональной экономики, как фактор устойчивого развития России: дисс. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2003. С. 54–77.
2. Сустицын С.А. Анализ межрегиональных различий для выработки приоритетов государственного воздействия на региональное развитие // 2001. Вып. 1. С. 23–29.
3. Татаркин А., Романова О. Куклин А., Яковлев В. Экономическая безопасность как объект регионального исследования // Вопросы экономики № 6. С. 45–49.

ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.С. КАРАТЕЕВ,

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

В работе выявлены механизмы формирования устойчивой региональной экономики на основе развития малых предприятий и их интеграции со средним и крупным бизнесом в территориально-производственные кластеры.

Ключевые слова: устойчивость региональной экономики; малые предприятия; ведущие территориально-производственные кластеры; ассоциации; холдинг; государственная поддержка малых предприятий.

Коды классификатора JEL: R11.

Социально-экономическое развитие регионов России адекватно отражает весь комплекс проблем, характерных для всей страны. Именно регион является главным составляющим элементом государства и основной характерной особенностью реализации модели устойчивого развития в России.

Проблема перехода к устойчивому развитию связана с рациональным использованием природных ресурсов, которые по территории страны распределены неравномерно, поэтому данную проблему следует решать, в первую очередь, на уровне регионов.

При этом, устойчивость экономики региона достигается при условии четкой взаимосвязи субъектов рынка различного уровня [3]. Наибольшую сложность в этом случае представляет интеграция малых предприятий в этот процесс как наиболее уязвимой категории рынка. Поэтому именно малым предприятиям необходимо уделить особое внимание в процессе повышения устойчивости региональной экономики.

Однако, сегодня малые предприятия как разрозненные бизнес-единицы не могут создать реальную конкурентную силу на макро- и мезоуровнях. Возникает необходимость их интеграции в территориальные производственные кластеры как устойчивой и конкурентоспособной надстройки над субъектами рынка.

Мировой опыт свидетельствует, что в экономически развитых странах именно интегрированные структуры оказывают существенное влияние на успешное функционирование всех отраслей, решение социальных проблем и увеличение занятости населения [2]. Поэтому создание кластеров ведущих отраслей регионов с включением в них малые предприятия является тем фактором, который позволит сформировать современные конкурентные позиции в каждой отрасли.

Целесообразность создания таких кластеров в регионах с определенной специализацией обосновывается возможностью их эффективного влияния на устойчивое развитие всей экономики региона. Ведущую роль в этом процессе должно играть четкое взаимодействие малых предприятий с крупными субъектами рынка, так как малые предприятия формируют основу для развития крупного бизнеса ведущих отраслей.

На сегодняшний день создание кластеров становится очевидным. Это обуславливается тем, что большинство договоров региональными предприятиями заключается с одними и теми же поставщиками и потребителями. Это в любом случае формирует некий круг взаимосвязанных предприятий-партнеров, работающих в местных цепочках [5].

Однако, создание кластеров становится возможным даже в том случае, если субъекты рынка никогда ранее не имели деловых контактов между собой. Развитие ведущих кластеров региона с вхождением в них предприятий малого бизнеса может проводиться как спонтанно, так и организованно. Второй вариант возможен по инициативе либо фирмы-крупного производителя продукции, располагающей значительными ресурсами, либо местными органами власти. Очевидно, что не существует готовых общезначимых процедур кластеризации, но можно с уверенностью утверждать, что государственная региональная поддержка могла бы способствовать интеграции регионального бизнеса в скоординированную сетевую систему. По мере расширения доверительных отношений участников ведущих территориальных производственных кластеров начинается постепенный переход к более рискованным проектам с участием малых, средних и крупных предприятий.

В процессе своего становления кластер проходит, как правило, пять стадий: агитацию и мотивацию потенциальных участников, разработку общей стратегии, пилотного проекта, стратегического проекта и стадию саморегулирования.

Результативность функционирования малого предприятия в кластере, также как и результативность функционирования рынка региона, представляет собой многоаспектное явление. Малые предприятия, объединенные со средними и крупными предприятиями в кластер, прежде всего, являются особым субъектом рынка. В данном случае субъектом рынка выступают не просто малое предприятие, но, прежде всего, их кластер. Следовательно, оценка результативности функционирования этого субъекта рынка может даваться, как с позиций успешности функционирования кластера, так и с позиций входящего в него отдельного малого предприятия [1].

Оценка степени результативности развития ведущего кластера в регионе может происходить и со стороны последствий для экономики государства. Так, развитие кластера способствует сохранению рабочих мест на малых предприятиях ведущей отрасли. Это в свою очередь дает возможность сохранить налоговую базу.

С точки зрения региональной экономики, эффективность развития малых предприятий в ведущих кластерах может оцениваться количеством созданных рабочих мест, налаженной системой взаимоотношений, снижающих число конфликтных ситуаций. Кроме того, этот показатель свидетельствует и об увеличении самого среднего класса.

С точки зрения субъекта рынка, результат может быть оценен показателями развития самого кластера: рентабельность, устойчивость, использование инноваций, ресурсы и т.п.

Более того, создание кластера в ведущих отраслях региона позволит решить проблему разрозненности маркетинговой политики малых предприятий. Для развития отрасли в районе необходимо выработать единую стратегию, которая позволит завоевать новые рынки сбыта, будет способствовать продвижению продукции и рекламе.

Решение задач полноценного развития малых предприятий как неотъемлемых участников кластера в регионе, по нашему мнению, сегодня предполагает формирование эффективной государственной структуры их стимулирования и поддержки как наиболее слабого звена экономики региона.

Оценивая результаты реализации ряда региональных целевых программ поддержки малых предприятий следует отметить, что, несмотря на достигнутые плановые результаты, эффективность осуществляемых мероприятий невысока.

Так, например, на уровне Краснодарского края принят ряд законов и постановлений, направленных на создание благоприятных условий по привлечению инвестиций, развития предпринимательской деятельности, предотвращения излишнего бюрократического администрирования на территории Краснодарского края, среди них: закон Краснодарского края от 23 июля 2003 г. № 604-КЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства на территории Краснодарского края» (с изменениями от 29 декабря 2004 г.), постановление главы администрации Краснодарского края от 24 июля 2002 г. № 817 «О развитии малого предпринимательства в Краснодарском крае» (с изменениями от 17 июля 2003 г., 10 июня 2005 г. и 5 мая 2006 г.) и ряд других.

В крае выстроена схема взаимодействия органов власти с субъектами рынка, создана инфраструктура поддержки малых предприятий, включающая в себя:

- ◆ краевой (при главе администрации Краснодарского края) и 45 муниципальных (при главах муниципальных образований) Советов по предпринимательству;
- ◆ 43 Центра содействия развитию малых форм хозяйствования;
- ◆ инновационные технопарки;
- ◆ государственное унитарное предприятие Краснодарского края «Краснодарский краевой инновационный центр развития малого и среднего бизнеса»;
- ◆ краевой Центр бизнес-образования при Кубанском государственном университете;
- ◆ 28 сельскохозяйственных и потребительских кооперативов и др.

В 38 муниципальных образованиях края приняты и действуют программы поддержки малого бизнеса, идентичные краевому закону.

Однако, как показывает анализ, действующая система государственной поддержки малых предприятий в Краснодарском крае, имеет ряд недостатков:

- нескоординированность действий ее отдельных составляющих на всех уровнях;
- неравномерность размещения объектов инфраструктуры поддержки;
- недостаточный по количеству и качеству объем комплексных услуг (отсутствие сертификации).

Одной из основных причин этих недостатков является недостаточное финансирование из бюджетов всех уровней.

Опыт региональной поддержки малого бизнеса свидетельствует о том, что организующим началом в формировании данного сектора экономики на местах могут стать программы поддержки малого бизнеса.

Учитывая специфику задач регионов, для большинства из них приоритетным является создание условий для комплексной поддержки малых предприятий как элементов региональной экономической системы.

На основании этого можно выделить два направления региональной государственной политики:

- ❖ защита интересов малых предприятий в приоритетных отраслях региона и создание общих благоприятных условий для его развития (территориально-производственная кластеризация);
- ❖ адресная государственная поддержка малых предприятий ведущих кластеров региона и развитие перспективных направлений бизнеса в соответствии с приоритетами, установленными спецификой развития экономики региона.

В этом случае становится очевидным, что необходимы параметры разделения малых предприятий на эти два направления. Однако, в связи с тем, что прерогатива определения параметров малого предприятия остается за федеральным уровнем, для формирования региональной государственной поддержки требуется более глубокая дифференциация предприятий, основанная на качественных параметрах их финансово — хозяйственной деятельности [6].

В связи с этим, можно выделить две группы параметров государственного развития и поддержки малых предприятий в регионе:

- первая группа (федеральная) — это нормативные параметры, установленные Федеральным законодательством для применения общих мер, направленных на защиту интересов малых предприятий и создание общих благоприятных условий для их развития;
- вторая группа (региональная) — это экономические параметры, характеризующие экономическую устойчивость предприятия, определяемые региональными органами власти в соответствии с установленными приоритетами.

Данный подход позволяет адаптировать государственную региональную политику к конкретной поддержке отдельных малых субъектов рынка, что позволит целенаправленно использовать бюджетные ресурсы и оказать реальную помощь игрокам муниципального рынка.

Кроме того, для того чтобы сохранить существующие и создать новые предприятия, увеличить количество рабочих мест и налоговые поступления малым предприятиям региона необходимо постоянно оказывать организационно-техническую, финансовую и имущественную помощь, т.е. часть средств государственной поддержки направлять на создание инфраструктуры развития территории и поддержки бизнеса [2].

В настоящее время, в связи с произошедшими качественными и количественными изменениями в концепциях развития региональной экономики, целесообразно пересмотреть целевую составляющую организации государственной поддержки малых предприятий в регионе, с учетом приоритетов социально-экономического развития региона и опыта, преуспевающих в вопросах поддержки малого бизнеса субъектов Российской Федерации.

В связи с этим можно предложить новый дифференцированный подход к выработке таких направлений, которые были бы реализованы адресно и с максимальным эффектом для предприятий малого бизнеса в ведущих территориальных производственных кластерах. Методика реализации предлагаемого дифференцированного подхода к региональной поддержке малых предприятий имеет следующие основные этапы:

1 этап. Учет и финансово-экономический анализ развития малых предприятий ведущих кластеров экономики региона.

2 этап. Распределение предприятий по кластерному типу.

3 этап. Определение экономической устойчивости малого предприятия в регионе. Для этого необходимо:

- 1) разработать систему показателей для оценки экономической устойчивости малых предприятий по кластерам;
- 2) обработать финансово-экономические отчетности малых предприятий;
- 3) ранжировать малые предприятия по уровню экономической устойчивости в разрезе каждого кластера;
- 4) разработать региональные принципы поддержки малых предприятий (адресность; целевое финансирование; региональный контроль эффективности используемой помощи; поэтапное финансирование и другие).
- 5) определить малые предприятия для адресной поддержки.

4 этап. Создание ассоциации по развитию ведущего территориального производственного кластера в регионе.

Основная задача ассоциации — это развитие конкуренции и обеспечение равных условий для малых предприятий, формирование инфраструктуры рынка, предоставление кредитов, привлечение инвестиций, обеспечение субъектов рынка деловой информацией.

Кроме того, решение задач по повышению экономической устойчивости региональной экономики в условиях экономического кризиса, ограниченных и дорогих сырьевых и энергетических ресурсах возможно через развитие научно-инновационных деятельности. Интерес к внедрению научно-инновационных подходов состоит в необходимости быстрого доведения исследований и разработок до коммерческого результата, выхода на внешний рынок и создания новых рабочих мест.

Однако, сложившаяся ситуация в большинстве регионов страны свидетельствует о недостаточной заинтересованности предпринимательского сектора в инновационной научно-технической деятельности и развитии рынка инноваций, хотя малые предприятия вносят определенный вклад в инновационное развитие экономики всей страны. В связи с этим необходимо расширить принятие комплексных государственных мер по стимулированию внедрения инноваций в малые предприятия в разных отраслях экономики, что окажет существенное влияние на объемы и качество поставляемой на рынок продукции.

В настоящее время в ряде регионов еще не сформированы основы инновационной инфраструктуры, организационное ядро которой составляют ассоциации. Поэтому в рамках каждого производственного кластера региона было бы целесообразно создание холдинговой структуры, состоящей из ряда малых предприятий, банковских структур и высших учебных заведений. Во главе холдинга должна стоять ассоциация, которая будет координировать его работу.

Взаимоотношения в холдинге должны быть построены по следующей технологической цепочке:

- высшее учебное заведение — поставщик и владелец интеллектуальной собственности;
- ассоциация — разрабатывает бизнес-проекты под интеллектуальную собственность вуза, осуществляет поиск инвестиций и проводит организационное и финансовое сопровождение проектов;
- банковские структуры выступают гарантами под инвестиционные ресурсы и сами являются инвесторами;
- малые предприятия внедряют новые инновационные технологии, оборудование.

После завершения опытной части проекта и успешной продажи первой партии продукции предприятие получает технологическую и конструкторскую документацию, сегмент рынка и проект переходит в стадию производственной реализации.

Осуществление представленной корпоративной стратегии позволяет сократить цикл: научная разработка — опытная партия — производство — рынок с традиционных 2–7 лет до 0,5–2 лет, что, в свою очередь, открывает доступ к инвестиционным ресурсам в виде грантов и субсидий.

Кроме того, необходимо создание единой системы в области информационного обеспечения рынка. Без решения проблемы всестороннего информационного обеспечения субъектов рынка невозможно говорить о его современном развитии.

Учитывая вышеизложенное, существует необходимость создания в регионах специальных обучающих центров. Данные центры необходимо создать при поддержке муниципальных властей региона.

Реализация данного проекта позволит в первую очередь менеджерам малых предприятий получить профильное образование, позволяющее им разбираться в тонкостях ведения дела, а с другой стороны подготовить кадры для новых предприятий, тем самым обеспечить новые рабочие места для ряда категорий населения региона.

В целом решение выявленных проблем позволит сформировать устойчивую взаимосвязь субъектов рынка, основанную на кластеризации основных отраслей экономики региона, что позволит повысить конкурентоспособность и устойчивость всей национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анпилов А.И. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике // Актуальные проблемы современной науки. 2006. № 6. С. 14–22.
2. Баженов Ю.К. Малое предпринимательство: практическое руководство по организации и ведению малого бизнеса / А.Ю. Баженов. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2005. 104 с.
3. Бобылев С.Н., Гирусов Э.В., Перелет Р.А. Экономика устойчивого развития. Учебное пособие. Изд-во Ступени, Москва, 2004. 303 с.
4. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ.
5. Управление региональной экономикой / Г.В. Гутман, А.А. Мироедов, СВ. Федин; Под ред. Г.В. Гутмана, М.: Финансы и статистика, 2008. 176 с.
6. Чуб Б.А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне. Под ред. д.э.н. Бандурина В.В. М.: Буквица, 2007. 227 с.

РОЛЬ И МЕСТО МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Л.Г. МАГОМЕДОВА,

аспирант,

ГОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет» им. Х.М. Бербекова,
360004, Нальчик, ул. Чернышевского, 173

В статье обстоятельно рассмотрена процедура использования системного анализа как одного из методов стратегического управления экономикой региона и ее отдельных отраслей, позволяющая определить и упорядочить цели экономики региона, проблемы ее функционирования и устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие; стратегическое управление; системный анализ; управление проектами.

Коды классификатора JEL: R58.

Устойчивое развитие региональной экономики, обеспечивающее сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения природно-ресурсного потенциала, является стратегической задачей региональных органов власти.

Достижение поставленной цели предполагает переход экономики к инновационному социально-ориентированному типу развития, что может быть обеспечено, в первую очередь, за счет устойчивого развития региона и укрепления его экономического потенциала. Это обстоятельство во многом определяет необходимость эффективного использования природных ресурсов и производственного капитала и обеспечивается сбалансированностью пространственного развития экономики, включающей в себя формирование новых центров динамичного экономического роста, а также реализацию конкурентных преимуществ каждого региона.

Стратегическое управление представляет собой деятельность, основанную на предвидении возможных модификаций (сигналов) внешней и внутренней среды и экономического потенциала, путем своевременного реагирования и адекватного координирования и перераспределения различных видов ресурсов, обеспечивая тем самым ее конкурентоспособность и перспективное развитие.

Наиболее эффективным инструментом активизации ресурсного потенциала, а также обеспечения конкурентоспособности и перспективного развития экономики является кластерный подход, являющийся инструментом достижения стратегических целей (максимизация прибыли, высокий уровень конкурентоспособности, инновационная наполненность, дополнительный прилив капитала и технологий при помощи прямых инвестиций и др.) и оказывающий существенное влияние на развитие смежных отраслей экономики: торговлю, науку, образование, государственное управление, инвестиции и инновации, создание инфраструктуры, здравоохранение и др. По мнению основоположника теории кластеризации экономики М. Портера, кластер представляет собой группу географически соседствующих взаимосвязанных предприятий и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [2].

Для достижения цели активизации ресурсного потенциала посредством кластерного подхода, перспективной является разработка и реализация крупных комплексных проектов в рамках целевых региональных программ развития сферы услуг. Данные проекты призваны учитывать существующие пропорции отраслевого развития, но иметь первичную региональную составляющую. Здесь мы сталкиваемся с особым видом управленческой деятельности, такой как современное управление проектом.

Существующие в настоящее время определения понятия «проект» базируются на трех важнейших характеристиках: наличие уникальной цели, ограниченность во времени и в ресурсах. Такой подход, на наш взгляд, отличается существенным недостатком, а именно: отсутствие связи между проектом как предварительно разработанным планом, и проектом как процессом реализации этого плана.

В этой связи целесообразно дать следующие определения. Проект — это деятельность по разработке и реализации плана действий по достижению особой цели, а управление проектом — особый вид управленческой деятельности, базирующийся на предварительной тщательной проработке алгоритма действий по достижению конкретной цели и состоящий из разработки и реализации такого алгоритма.

Управление проектом — это особый вид управления, который может применяться (так или иначе) к управлению любыми системными объектами, а не только объектами, имеющими явные характеристики проекта. Этим масштабы применения методологии управления проектом значительно расширяются, появляются возможности практического использования проектного управления в различных областях человеческой деятельности.

Цели являются качественной декларацией и количественной оценкой искомого результата деятельности, и одновременно это некий центр, содержащий в себе концепцию проекта. Осознание цели как желаемого состояния объекта является отправной точкой управления проектом. Цель в управлении проектом характеризруется наличием особенностей, вытекающих из внутренних свойств желаемого результата проекта и из внешних условий пребывания объекта. Именно цель определяет проект и деятельность по его реализации в целом.

Цель проекта раскрывается в детальном алгоритме действий, включающем в себя различные стороны проекта и выражаться в зависимости от содержания проекта в различных формах. Это могут быть: иерархическое дерево целей, структура работ, структура стоимости, структура продукции (результата) проекта, сетевые и информационно-технологические модели и др. Помимо этого, тщательно прорабатываются средства и предметы деятельности, необходимые для реализации проекта: основные средства, ресурсы, организационная структура проекта, система коммуникаций между элементами проекта и прочее.

Моделированию подлежат сценарии взаимодействия элементов проекта с внутренними и внешними. В ходе тщательной разработки на этапе создания проекта, оформляется, анализируется и утверждается модель

деятельности, определяются результаты, характеризующие достижение поставленных целей. Данную всестороннюю модель деятельности, выраженную в совокупности логически связанных документов, можно представить как бизнес-проект.

В ходе практической реализации идеализированные конструкции, составляющие модель проекта, воплощаются в конкретных материальных объектах и, естественно, подвергаются изменениям различной степени, обусловленным воздействием реальной предметной области, в координатах которой происходит реализация данного проекта, и самой внешней среды.

Эффективное воплощение проекта заключается в достижении компромисса между положениями проектных решений и реальными возможностями по их воплощению. В ходе проектной реализации количественные характеристики достигнутых результатов сопоставляются с ранее запланированными, заложенными в модель. Все расхождения должны быть точно обозначены и документально оформлены. Именно так создается модель, отражающая фактическое состояние проекта. Затем данная модель сравнивается с целями, результаты чего и определяют эффективность проекта как степень достижения ранее обозначенных целей. Завершение проекта состоит в создании фактической модели, определении фактических результатов и эффективности проекта.

Жизненный цикл проекта — это логико-временная структура деятельности, на которую направлены усилия проектного управления. Различного вида проекты имеют и различные модели проектного цикла, вместе с тем, существует базовая модель, единая для всех проектов. Такая базовая модель жизненного цикла проекта состоит из двух фаз: разработка проекта (разработка полной модели проекта) и реализация проекта (воплощение модели в практической плоскости).

Следует отметить, что наличие двух фаз жизненного цикла проекта не означает их непременно хронологическую последовательность. В зависимости от конкретных составляющих проекта процессы, свойственные фазе разработки, могут осуществляться параллельно с процессами реализации, контроля и завершения.

При этом каждая из двух фаз обладает своими характерными особенностями:

- затраты проекта на фазе разработки существенно меньше, нежели на фазе практической реализации;
- количество участников проекта на фазе разработки, как правило, значительно меньше, чем на фазе реализации;
- вероятностные риски проекта на фазе разработки высоки и по мере приближения к окончанию проекта — снижаются;
- на фазе разработки существует больше возможностей влияния участников на проект, на фазе же реализации таких возможностей заметно ниже, а при приближении к завершению проекта возможность что-либо изменить становится минимальной, одновременно с максимизацией цены таких изменений.

На основе двухфазной структуры жизненного цикла проекта разрабатываются частные модели, соответствующие тем или иным видам и типам проектов. Таким образом, модель жизненного цикла проекта выступает реальным инструментом управления проектом. В этой связи модель проектного цикла должна включать в себя наряду с общими свойствами, характерными для любых видов проекта, а также данного вида и типа, еще и специфические черты, характерные для данного конкретного проекта.

Характерно, что в современной науке не существует каких-либо моделей или подходов, определяющих логико-временное оформление процесса управления: ни с точки зрения методологии и прикладных исследований в области управления проектом, ни с точки зрения исследований закономерностей развития и управления развитием территориальных систем. В связи с этим мы предлагаем следующую последовательность этапов моделирования [3]:

а) Стадия разработки проекта:

- ☐ анализ социально-экономических показателей развития (динамика развития) и социально-экономической структуры (статика развития) территориальной системы, в качестве которой выступает сфера услуг региона;
- ☐ выработка целевых показателей развития территориальной системы;
- ☐ планирование (финансовое, временное и ресурсное) мероприятий по достижению целевых показателей развития территориальной системы;
- ☐ формирование, выбор и утверждение совокупности подпроектов развития территориальной системы (определение структуры проекта);
- ☐ детальное планирование и проектирование подпроектов развития территориальной системы.

б) Стадия реализации проекта.

- ❖ формирование организационной структуры управления проектом,
- ❖ реализация подпроектов развития территориальной системы,
- ❖ оперативный мониторинг и контроль реализации подпроектов,
- ❖ выработка и реализация корректирующих и профилактических мероприятий,
- ❖ завершение подпроектов и оценка их эффективности, итоговый анализ.

Таким образом, проект развития сферы услуг региона по своим масштабам представляет собой мегапроект, т.е. проект, состоящий из большого количества подпроектов, реализуемых в самых различных областях экономической деятельности (подсистемах территориальной системы). В практике такого рода проекты иногда получают название концепции (концептуальной модели). На весь мегапроект целесообразно распространять методологию управления проектом целиком и управлять развитием территориальной системы не как совокупностью отдельных проектов, мозаично объединяемых в некую программу, а как единым крупномасштабным и сложным проектом.

Предлагаются следующие общие содержательно-временные рамки проекта социально-экономического развития сферы услуг:

- проект должен быть комплексным, т.е. состоять из взаимосвязанных подпроектов, реализуемых во всех подсистемах сферы услуг. При этом приоритетность и ресурсообеспеченность между подпроектами должны определяться исходя из целевых показателей развития сферы услуг,
- целевые показатели развития сферы услуг должны включать в себя несколько горизонтов планирования: краткосрочный — 1–2 года (реализация отдельных подпроектов), среднесрочный — 5 лет (реализация текущего проекта развития территориальной системы), долгосрочный — 20–25 лет (реализации ряда последовательных проектов);

- управление проектом развития сферы услуг осуществляется централизованно на уровне высших органов государственного управления территориальной системой, а управление отдельными подпроектами осуществляется децентрализованно, с привлечением как органов государственной власти, так и общественных и частных организаций (в том числе, коммерческих).

Поскольку управление социально-экономическим развитием предприятий сферы услуг предполагает трехуровневое управление: краткосрочный (оперативный), среднесрочный (тактический), долгосрочный (стратегический) уровни, о чем говорилось выше, существует необходимость дифференциации методов управления в зависимости от уровня управления. Каждый из уровней должен предусматривать свои подходы к планированию, реализации и контролю проектов развития сферы услуг и иметь собственные организационные структуры управления, но при этом объединенные в единую системную общность.

В рамках управления проектом социально-экономического развития сферы услуг целесообразно представить методику как совокупность следующих методов анализа:

- системный анализ,
- балансовый метод,
- метод экономико-географического исследования,
- картографический метод,
- метод таксонирования,
- вариантный метод,
- индексный метод,
- методы социологических исследований.

Системный анализ представляет собой совокупность научных методов и практических приемов, которые могут быть использованы при анализе и конструировании сложных и сверхсложных объектов, и решения разнообразных проблем, возникающих во всех сферах управления социально-экономическими, и технологическими системами. Разумеется, к числу таких систем относится и сфера услуг [1].

Системный анализ в первую очередь используется при изучении слабоструктурированных систем, состав взаимосвязей и различных элементов которых определен фрагментарно, для решения задач в тех ситуациях, которые характеризуются неопределенностью и содержащих неформализуемые элементы, непередаваемые на язык математики.

По мнению ученых, исследующих методологию системного анализа, наиболее важными задачами этого метода являются следующие [1]:

- ❖ правильно и с возможно большей четкостью сформулировать проблему, перевести ее из разряда неструктурированных в разряд слабо структурированных;
- ❖ собрать наиболее полную информацию, относящуюся к делу, с тем, чтобы наметить примерные мероприятия по анализу проблем и последующей разработке системы;
- ❖ выявить в полном объеме назначение системы, которая решает проблему с целью определения ее состава, метода действия и взаимодействия с другими системами;
- ❖ разработать различные варианты возможного развития системы при различных внешних условиях, создающихся в будущем, с целью подготовки информации для последующего принятия решения;
- ❖ выбрать единственный наилучший курс развития системы при определенных внешних условиях с учетом динамики их изменений в перспективе;
- ❖ определить основные цели развития социально-экономических объектов, детализировать их по подсистемам и видам деятельности;
- ❖ определить критерии эффективности функционирования системы в целом и взаимосвязь критериев эффективности подсистем данной системы;
- ❖ сформулировать цели создания автоматизированной системы управления, обосновать ее функциональную структуру, разработать план ее поэтапной разработки и внедрения;
- ❖ упорядочить руководство разработкой сложного комплексного проекта, выявить основные функции управления и на этой основе обосновать организационную структуру управления.

Таким образом, использование системного анализа как одного из методов стратегического управления, способствует скорейшему поиску наиболее эффективных решений территориальных проблем, позволяет определить и упорядочить цели деятельности системы, проблемы ее функционирования. Метод системного анализа характеризуется упорядоченным, логически обоснованным подходом к исследованию систем и использованию существующих путей их решения, которые могут разрабатываться в рамках других наук.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анфилов В.С.* Системный анализ и управление [Текст] / В.С. Анфилов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. *Новоселов С.Н.* Закономерности и императивы развития рекреационно-туристского сектора сферы услуг (на материалах Ставропольского края) [Текст] / С.Н. Новоселов: Автореф. ... канд. экон. наук; ЮГУЭС. Шахты, 2009.
3. *Новоселов С.Н.* Совершенствование системы управления туристической отрасли сферы услуг в условиях рынка [Текст] / С.Н. Новоселов, Л.А. Леонова. Пятигорск: РИА на КМВ, 2006.

БЮДЖЕТНЫЕ ДОТАЦИИ И КОМПЕНСАЦИИ В СИСТЕМЕ МЕРОПРИЯТИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Т.В. ПОНОМАРЕНКО,

соискатель,

Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия,

e-mail: igor_ponomarenko@mail.ru

Автором проанализированы основные статьи государственной поддержки Ростовской области за период с 2004 по 2008 гг. и сделан вывод об отсутствии четкого разграничения бюджетов федерального и регионального уровней.

Ключевые слова: Ростовская область; бюджетные ассигнования; сельское хозяйство; государственная поддержка.

Коды классификатора JEL: Q11, Q18.

Государственная поддержка АПК является обязательным условием его устойчивого развития. Бюджетные дотации и компенсации являются важными направлениями государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Их использование в качестве экономического рычага в условиях рынка закреплено на законодательном уровне и регламентируется Федеральным законом «О государственном регулировании агропромышленного производства».

За период 2004–2008 гг. общий объем бюджетных ассигнований на финансирование сельских товаропроизводителей Ростовской области имеет устойчивую тенденцию к увеличению. Так, объем выделенных финансовых ресурсов в 2008 году составил 3783613,8 тыс. руб., что в 5,5 раз больше уровня 2004 года.

Таблица 1

**Объемы финансирования сельскохозяйственных товаропроизводителей Ростовской области
из федерального и областного бюджетов, тыс. руб.**

Бюджетные ассигнования	Годы					2008г. в% к 2004
	2004	2005	2006	2007	2008	
Всего	698407,8	783288,8	1543434,2	3180597,3	3783613,8	в 5,5 раз
Федеральный бюджет	574363,5	651769,0	1134416,8	2345213,8	2824990,1	в 5 раз
Областной бюджет	124044,3	131519,8	409017,4	835383,5	958623,7	в 8 раз
Удельный вес федерального бюджета, %	82,3	83,3	73,5	73,7	74,7	–
Удельный вес областного бюджета, %	17,7	16,7	26,5	26,3	26,8	–

Источник: Ростовстат

В структуре бюджетных ассигнований основная доля приходится на средства федерального бюджета. Из федерального бюджета выделяются субсидии на поддержку племенного животноводства, элитного семеноводства, субсидии на корма, содержание овец, приобретение минеральных удобрений, средств химизации и др.

Наибольший удельный вес в структуре расходов федерального бюджета на поддержку АПК Ростовской области составляют средства, направленные на возмещение процентной ставки по кредитам и займам, предоставленным сельским товаропроизводителям, что позволяет им своевременно пополнить оборотные средства и производить весенне-полевые и уборочные работы.

Из средств областного бюджета финансовые ресурсы выделяются на поддержку программ и мероприятий по развитию АПК, на формирование племенного животноводства, элитного семеноводства, на компенсацию затрат по содержанию объектов социальной инфраструктуры села, частичную компенсацию стоимости электроэнергии, минеральных удобрений и химических средств защиты растений, на научное обеспечение АПК, восстановление мелиоративных систем и на другие направления.

В структуре расходов областного бюджета в 2008 году наибольшую долю занимают расходы на приобретение средств химизации (15,92%), строительства (приобретения) жилья молодым семьям и молодым специалистам, а также гражданам, проживающим в сельской местности (12,94% и 6,56%), а также на возмещение процентной ставки по инвестиционным кредитам на развитие животноводства (20,31%).

Проведенный анализ государственной поддержки АПК Ростовской области позволил нам сделать следующие выводы:

- ♦ в системе государственной поддержки АПК отсутствует четкое разграничение федерального и регионального уровней;
- ♦ на федеральном уровне следует обеспечить финансирование федеральных целевых программ, субсидирование мероприятий, обеспечивающих научно-технический прогресс в сельском хозяйстве (элитное семеноводство, племенное животноводство), модернизацию материально-технической базы, страхование процентных ставок по инвестиционным кредитам, а также других масштабных мероприятий;
- ♦ на региональном уровне — финансирование и софинансирование целевых программ, субсидирование части производственных затрат растениеводства и животноводства, процентных ставок по кредитам, поддержку фермерства, потребительской кооперации и других мероприятий с учетом специфики региона.

В этой связи необходимо:

- определить основные направления государственного регулирования и поддержки АПК на федеральном и региональном уровнях;
- модернизировать федеральные и областные целевые программы как приоритетные направления бюджетного финансирования сельского хозяйства.

Основной отраслью сельского хозяйства Ростовской области является растениеводство. Зерновые культуры занимают в структуре посевных площадей Ростовской области львиную долю (57,9% в 2006 году). Наибольший удельный вес в посевах зерновых культур приходится на пшеницу (57,2%) и ячмень (28,5%).

Вместе с тем, в регионе недостаточно используется потенциал пахотных угодий для стабилизации и увеличения производства зерна. Так, начиная с конца 70-х годов XX века, в Ростовской области установилась устойчивая тенденция сокращения площади пашни и посевных площадей сельскохозяйственных культур, особенно усилившаяся в 90-е годы, когда за 10 лет посевные площади сократились на 1150 тыс. га, или на 20%.

Во второй половине 90-х годов производство зерна в регионе опустилось до предельно низкого объема и составило 3,1 млн т. В 2002–2007 гг. сокращение валовых сборов продукции растениеводства было уже не столь значительным (табл. 2).

Таблица 2

Динамика валовых сборов основных сельскохозяйственных культур во всех категориях хозяйств Ростовской области, тыс. т.

Культуры	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Зерновые (в весе после доработки)	6344,9	3544,5	7093,2	6265,5	6309,8	4097,0
Овес	40,9	32,5	39,4	32,2	44,7	43,8
Картофель	450,3	492,1	560,3	639,3	610,7	500,4
Овощи	535,4	668,1	543,6	522,5	545,1	477,5
Рис	26,0	29,4	24,9	33,2	43,6	45,9
Гречиха	2,8	11,5	13,7	19,1	15,8	14,9
Подсолнечник	882,1	1192,9	1187,3	1584,5	1714,9	1786,2
Кормовые корнеплоды	40,5	49,2	48,3	33,1	33,9	15,8
Кукуруза на силос и зеленый корм	935,7	1167,3	869,5	733,9	526,6	443,6
Однолетние травы на сено	66,3	73,6	99,9	66,5	72,6	51,8
Многолетние травы на сено	218,8	134,5	286,7	234,9	209,4	94,6
Естественные сенокосы, включая улучшенные, сено	54,9	60,4	68,5	60,5	60,5	39,5

Источник: Ростовстат

В сложившейся ситуации усиление роли государства в регулировании аграрного рынка становится настоятельной необходимостью. Государственное воздействие должно осуществляться посредством правовых, экономических, организационных и других мер. Преобладающими должны стать экономические меры, в числе которых — ценовое регулирование, эффективная финансовая, кредитная, налоговая, внешнеторговая политика.

Поскольку объемы финансирования и, соответственно, ответственность за исполнение мероприятий по государственной поддержке аграрного сектора переместились за годы реформ на региональный уровень, первоочередной задачей экономического блока регионального управления становится поиск и разработка эффективных механизмов государственной поддержки АПК региона в сочетании с совершенствованием внутрихозяйственного финансово-экономического механизма, которые позволили бы создать такую хозяйственную систему, которая перестала бы деградировать и эволюционно перешла на рельсы устойчивого развития.

В таблицах 3 и 4 представлены сведения об объемах дотаций и компенсаций, выделяемых из средств государственного бюджета федерального и областного уровней на развитие отрасли растениеводства в регионе.

Таблица 3

Объем выделенных средств федерального бюджета на поддержку отрасли растениеводства Ростовской области, тыс. руб.

Наименование статей	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Субсидии на поддержку элитного семеноводства	3 163,4	3 798,5	3 191,5	3 579,2	13 733,0
Субсидии на поддержку садоводства и виноградарства	18 537,8	26 251,4	21 920,0	16 551,6	37 990,00
Возмещение процентной ставки	289 543,9	307 653,9	368 194,5	711 782,9	1076291,0
Компенсация части затрат на приобретение средств химизации	124 415,6	153 615,4	16 683,1	17 813,7	782 225,0
— хим. средства (рапс)	26 313,8	52 055,6	—	—	2 574,0
— минеральные удобрения	98 101,8	101 559,8	—	—	779 651,0

Источник: Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области

Таблица 4

**Объем выделенных средств областного бюджета на поддержку отрасли растениеводства
Ростовской области, тыс. руб.**

Наименование статей	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Субсидия на компенсацию части затрат за приобретение средств химизации	—	—	18899,9	29458,6	152600,2
— минеральные удобрения	—	—	—	—	151828,0
— средства хим. защиты (рапс)	—	—	—	—	772,2
Субсидия на поддержку элитного семеноводства	—	—	2000,0	2000,0	3800,0
Субсидия на закладку и уход за многолетними насаждениями	—	—	25000,0	26925,0	11397,0
Компенсация части затрат на приобретение дизельного топлива	—	—	5869,9	8000,0	—
Субвенция на осуществление полномочий по поддержке сельскохозяйственного производства и осуществлению мероприятий в области обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения, всего	65140,8	64161,7	33962,9	35229,9	30630,7
Противоэрозийные мероприятия	—	—	999,7	—	—

Источник: Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области

Для систематизации мер поддержки мы сопоставили всю совокупность предоставляемых субсидий федерального и регионального бюджетов (табл. 5).

Таблица 5

**Сравнительный перечень видов государственной поддержки растениеводства
Ростовской области.**

Виды поддержки из федерального бюджета	Виды поддержки из областного бюджета
1. Субсидия на компенсацию части затрат за приобретение средств химизации	1. Компенсация части затрат на приобретение средств химизации
— минеральные удобрения	— хим. средства (рапс)
— средства хим. защиты (рапс)	— минеральные удобрения
2. Субсидия на поддержку элитного семеноводства	2. Субсидия на поддержку элитного семеноводства
3. Субсидии на поддержку садоводства и виноградарства	3. Субсидия на закладку и уход за многолетними насаждениями
Компенсация части затрат на приобретение дизельного топлива	—
Субвенция на осуществление полномочий по поддержке сельскохозяйственного производства и осуществлению мероприятий в области обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения, всего	—
Противоэрозийные мероприятия	—

При некотором различии в формулировке наименований субсидий, они, по сути дела, аналогичны. Субсидии, предоставляемые непосредственно на компенсацию отдельных расходов при производстве продукции растениеводства, практически не отличаются по наименованиям и по сути.

Для стабилизации и развития аграрного производства области, и отрасли растениеводства, в частности, такая поддержка вряд ли может быть эффективной. Целесообразно сохранить достигнутые объемы государственной поддержки сельского хозяйства на всех уровнях власти, но при этом необходимо разграничить их финансовые полномочия.

В состав целевой федеральной программы рационально было бы включать мероприятия, регулирующие на общегосударственном уровне производство отдельных видов продукции, имеющих общенациональную значимость. Региональными программами должны быть предусмотрены дополнительные меры, способствующие развитию отрасли региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ростовская область 2006: Стат. сб. / Ростовстат. Ростов-н/Д, 2007. 961 с.
2. Савалей В.В. Региональная экономика и финансы / В.В. Савалей, Т.П. Филичева: Владивосток, 2000.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

С.А. КУРБАНОВ,

аспирант,
кафедра региональной экономики и природопользования,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б. Садовая ул. 69

В результате анализа хода восстановительных работ установлено, что стабилизация общественно-политической ситуации и улучшение социально-экономического положения способствовали росту деловой активности, а также повышению инвестиционной привлекательности республики.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал; региональная экономика; Чеченская Республика.

Коды классификатора JEL: O16, O18, R51.

Инвестиционный потенциал региона представляет собой совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических свойств региона, имеющих высокую значимость для мобилизации внутренних и привлечения внешних частных инвестиций в основной капитал региона, т.е. для формирования инвестиционной активности в нем [3].

Расчетные значения интегральных уровней — индексов инвестиционной привлекательности, инвестиционного потенциала и региональных инвестиционных некоммерческих рисков в Чеченской республике в сопоставлении с аналогичными показателями по другим республикам Северного Кавказа, исчисленные по данным за 2002 год, представлены в таблице 1[2].

Таблица 1

Интегральный уровень инвестиционной привлекательности Чеченской Республики в сопоставлении с другими республиками Северного Кавказа и по отношению к среднему уровню по РФ

	Интегральный уровень инвестиционной привлекательности		
	Инвестиционная привлекательность, всего	В составе инвестиционной привлекательности	
		Инвестиционный потенциал	Инвестиционные риски (в негативной форме)
Чеченская Республика	0,04	0,31	2,80
Республика Адыгея	0,56	0,51	1,30
Республика Дагестан	0,46	0,55	1,82
Республика Ингушетия	0,09	0,28	2,51
Кабардино-Балкарская Республика	0,57	0,56	1,39
Карачаево-Черкесская Республика	0,60	0,62	1,44
Республика Северная Осетия-Алания	0,65	0,64	1,34
В среднем по всем республикам Северного Кавказа	0,43	0,49	1,78
РФ в среднем	1,0	1,0	1,0

Как следует из данных табл. 1., Чеченская Республика обладает крайне низкой инвестиционной привлекательностью. Интегральный уровень — индекс инвестиционной привлекательности республики — составляет по отношению к среднероссийскому уровню всего лишь 4%. Чеченская Республика уступает по данному показателю всем регионам РФ, в том числе и всем остальным республикам Северного Кавказа, средний интегральный уровень инвестиционной привлекательности которых также низок, но все же равняется 43% от среднероссийского. Таким образом, уровень инвестиционной привлекательности Чеченской Республики в 14 раз ниже, чем по остальным республикам Северного Кавказа (без Ингушетии) в среднем.

Фактическое состояние инвестиционной привлекательности Чеченской Республики объясняется неблагоприятным сочетанием двух формирующих ее факторов — низким уровнем инвестиционного потенциала и высоким уровнем региональных инвестиционных некоммерческих рисков [8]. Уровень региональных инвестиционных некоммерческих рисков в Чеченской Республике, рассчитанный по совокупности частных показателей (факторов) риска, крайне высок — он в 1,6 раза выше, чем по республикам Северного Кавказа в целом (и в 2,8 раза выше, чем в среднем по РФ).

Неконкурентоспособность основных позиций Чеченской Республики по формированию инвестиционного потенциала определяется следующими негативными факторами:

- крайне низкие объемы промышленного производства, которые в душевом исчислении составляют 15% к среднероссийскому уровню;

- ❑ исключительно слабое развитие малого предпринимательства, низкие показатели розничной торговли и сферы услуг, которые составляют, соответственно, 12%, 39% и 2% к среднероссийскому уровню;
- ❑ явно недостаточные объемы внутренних инвестиционных ресурсов предприятий, которые составляют лишь 27% к среднероссийскому уровню;
- ❑ практически полное отсутствие природных запасов минерально-сырьевых ресурсов при относительно низких запасах углеводородных ресурсов и, как следствие (реальность сегодняшнего дня), — низкий уровень экспорта (2% от среднероссийского);
- ❑ низкий уровень жизни населения республики — 32% к среднему уровню по РФ.

Исходя из принятых в настоящем исследовании сценарных условий развития ситуации в Чеченской Республике в период до 2010 года, можно ожидать, что числовые значения факторов, формирующих интегральные уровни инвестиционного потенциала республики, региональных инвестиционных некоммерческих рисков и, соответственно, инвестиционной привлекательности Чеченской Республики будет достигнут к 2010 году.

При обоих сценариях развития ситуации к 2010 году следует ожидать, таким образом, существенного повышения инвестиционной привлекательности Чеченской Республики (с 4% от среднероссийского уровня в 2003 году — до 50% при реализации менее благоприятного сценария, рост в 12,5 раза и 56% — при реализации благоприятного сценария, рост в 14,0 раза) [9].

Главное влияние на повышение инвестиционной привлекательности республики при этом окажут следующие факторы — рост добычи и экспорта нефти, развитие малого предпринимательства, повышение доходов и сокращения доли малоимущего населения, увеличение объема платных услуг, а также кардинальное сокращение безработицы и уровня угроз осуществления террористических актов.

Результаты прогнозных расчетов параметров инвестиционной активности в Чеченской Республике на период до 2010 года сведены в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Душевые объемы рыночных инвестиций в основной капитал в Чеченской Республике в 2000, 2003гг. и по прогнозу до 2010г. (руб./чел. в ценах 2003г., без учета инвестиций, финансируемых из федерального бюджета)

	2000 г.	2003 г.	2005 г.	2010 г.	Темп роста: 2010 г. к 2003 г.
В истекшем периоде, фактически	726	930			
При менее благоприятном сценарии прогноза			1379	3689	в 4 раза
При благоприятном сценарии прогноза			1419	4084	в 4,4 раза
Справочно:					
Южный Федеральный округ	9030	7820			
Российская Федерация (в среднем)	11030	14110			

Как следует из данных табл. 2, если в 2000г. душевые объемы рыночных инвестиций в Чеченской Республике были в 12 раз меньше, чем в среднем по Южному Федеральному округу, то к 2003г. — они были ниже уже в 8,4 раза, что свидетельствует об опережающих темпах развития инвестиционной деятельности в республике за последние годы.

К 2010г. рассматриваемый показатель инвестиционной активности в Чеченской Республике будет уступать его фактическому уровню по Южному Федеральному округу за 2003г.:

- ✧ при менее благоприятном сценарии — в 2,1 раза;
- ✧ при благоприятном сценарии — в 1,9 раза.

Общий объем рыночных инвестиций в республике увеличится по отношению к базисному 2003г. по двум вариантам прогноза в 4,7 и 5,2 раза (см. табл. 3).

Таблица 3

Объем и темпы рыночных инвестиций в основной капитал в Чеченской Республике в 2000, 2003 гг. и по прогнозу до 2010г. (млн. руб. в ценах 2003г., без учета инвестиций, финансируемых из федерального бюджета)

	2000 г.	2003 г.	2005 г.	2010 г.	Темп роста: 2010 г. к 2003 г.
В истекшем периоде, фактически	721,8	1023,4			
При менее благоприятном сценарии прогноза			1643,3	4785,4	в 4,7 раза
При благоприятном сценарии прогноза			1691,4	5297,8	в 5,2 раза

Общие объемы инвестиций в основной капитал в Чеченской Республике к 2010г. возрастут, согласно прогнозу, разработанному в СОПС исходя из вариантов прогнозируемого роста ВРП, в 3,2-3,5 раза по сравнению с 2003г., и составят:

- ✧ при менее благоприятном сценарии — 20 млрд руб.;
- ✧ при благоприятном сценарии — 22 млрд руб.

Соответственно, объемы финансирования инвестиций из федерального бюджета в 2010г., рассчитанные как разность между указанными выше общими объемами инвестиций, необходимыми для обеспечения прогнозируемого роста ВРП, и объемами рыночных инвестиций, представленными в таблице 2, будут равняться:

- при менее благоприятном сценарии — 15,2 млрд руб.;
- при благоприятном сценарии — 16,7 млрд руб.

Таким образом, доля инвестиций, финансируемых из федерального бюджета, в общем объеме инвестиций в основной капитал в Чеченской Республике сохранится в обоих вариантах прогноза на период до 2010г. на уровне около 76%.

Последнее обстоятельство полностью соответствует сформулированному ранее положению о том, что с учетом масштабов разрушения производительных сил республики в перспективе до 2010г. решающая роль в формировании инвестиционной активности будет принадлежать государственным инвестициям, в то время как рост частных инвестиций сможет не столько замещать, сколько дополнять их. Вместе с тем, нельзя и преуменьшать значение скорейшего запуска в республике механизмов расширенного самофинансирования инвестиций, а также привлечения частных инвестиций из-за ее пределов и ослабления на этой основе нагрузки на федеральный бюджет.

Придание инвестиционной сфере Чеченской Республики рыночного облика должно опираться при этом на системное совершенствование хозяйственного механизма и правовой базы инвестиционной деятельности, учитывающего:

- ◆ специфику проблем и реалии послевоенного восстановления ее производительных сил;
- ◆ состояние и перспективы роста инвестиционной привлекательности республики;
- ◆ необходимость скорейшего преодоления препятствий на пути преобразования инвестиционной привлекательности республики в реальную инвестиционную активность в ней частных инвесторов.

По результатам изложенного анализа теоретических и практических аспектов формирования инвестиционного потенциала республики можно сделать следующие выводы:

1. Развитие инвестиционной деятельности в сфере производства должно базироваться на комплексном подходе к выявлению и структуризации инвестиционных возможностей предприятий и регионов в области формирования необходимых источников инвестиционных ресурсов и использования эффективных инвестиционных инструментов в целях интенсификации производственного предпринимательства.
2. Нарастание и эффективное использование инвестиционного потенциала производственного предпринимательства в республике в сформировавшихся условиях связано с необходимостью преодоления сложившегося искусственного дефицита инвестиционных ресурсов в сфере производства. Оно зависит не только от неблагоприятной конъюнктуры инвестиционного рынка, степени монополизации инвестиционной деятельности, протекционизма в продвижении инвестиционных проектов, но и от рационального поведения владельцев инвестиционного капитала, и инвестиционных товаров, способных, с одной стороны, выработать приемлемые механизмы инвестирования, а с другой, — предложить качественные инвестиционные продукты, что будет способствовать их беспрепятственному обмену на инвестиционном рынке.
3. В свою очередь, повышение эффективности производственного предпринимательства зависит от рационального комбинирования мер государственного регулирования и прямой поддержки инвестиционного предпринимательства в сфере производства на федеральном, региональном и местном уровнях. К числу первоочередных мер рыночного регулирования следует отнести — переход от прямых субсидий к целевым субвенциям, многосубъектное софинансирование наиболее значимых производственных проектов за счет бюджетных и частных вложений, предоставление государственных и муниципальных гарантий коммерческим банкам, осуществляющим кредитование долгосрочных производственных проектов, принятие мер по снижению рисков инвесторов, в частности, за счет их перераспределения между государственными, инвестиционными и страховыми организациями.
4. Эффективным инструментом развития инвестиционной деятельности должна стать система региональной организации инвестиционных источников и инструментов в обеспечении производственных проектов предприятий с учетом адекватного обеспечения экономических и социальных потребностей регионов. В этих целях необходимо осуществить систематизацию разнопрофильных инвестиционных проектов производственных предприятий с позиций получения синергетического эффекта от привлечения инвестиционных возможностей региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белякова Г.Я. Конкурентоспособность региональной экономики: концепция опережающего развития. Красноярск: Сиб ГТУ, 2001.
2. Давлетов Р. К вопросу о повышении конкурентоспособности региона // Экономика и управление. 2002. № 2. С. 94–95.
3. Климова Н.И., Кирилова С.А., Лаврик Д.А. Регион как типовой объект хозяйствования и управления. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, УГИС, 2003.
4. Концепция программы социально-экономического развития Чеченской Республики на 2007–2010 гг., от 6 июля 2004 г. № МФ-П11-9гпр.
5. «О разработке программы социально-экономического развития Чеченской Республики на период до 2010 г.». Постановление Правительства Чеченской Республики от 22 февраля 2005 г. № 12.
6. «О разработке схемы развития и размещения производительных сил Чеченской Республики на период до 2010 года». Постановление Правительства Чеченской Республики от 07 июня 2005 г. № 45.
7. О социально-экономическом положении и ходе восстановительных работа в Чеченской республике. Сборник Госкомстата России. Грозный, 2007.
8. Рыжаков, Е.Д., Царегородцев Е.И. Кластерные стратегии развития экономики региона /Е.Д. Рыжаков, Е.И. Царегородцев // Региональная экономика: теория и практика. № 9, 2008. С. 23–25. (0,4/0,2 п.л.)
9. Цахаев Р.К. Управление региональным маркетингом и инвестиционная привлекательность региона. / Р.К. Цахаев // Известия Волгоградского государственного технического университета. № 10 (25). Волгоград: ВолгГТУ, 2006. (Сер. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). Вып. 5.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИЕЙ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

С.А. ТУМЕНОВА,

старший научный сотрудник,
отдел управления региональной экономикой,
Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: swetasoz@mail.ru

В статье рассмотрены проблемы повышения инвестиционной активности в рекреационной сфере. Представлена методология формирования механизма управления инвестиционной стратегией рекреационного комплекса региона.

Ключевые слова: методология; инвестиционная стратегия; механизм управления; рекреационный комплекс.

Коды классификатора JEL: L83.

Наличие эффективной инвестиционной стратегии, призванной направлять приток инвестиционных ресурсов в решение задач развития рекреационных центров и соответствующей инфраструктуры, сохранять занятость, увеличивать налогооблагаемую базу, обеспечивать защиту окружающей среды, является одним из ключевых показателей перспектив развития рекреационных комплексов различной емкости. В настоящее время проблема управления инвестиционной деятельностью рекреационного комплекса региона (РКР) на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм адаптации к общим целям развития и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды приобретает особую актуальность.

Оценивая современное состояние инвестиционного процесса в рекреационной сфере РФ и ее регионов, следует отметить, что возможности финансирования инвестиционных программ за счет собственных средств существенно ограничены, кредитование инвестиционных проектов сдерживается высоким уровнем рисков, отсутствием прозрачности финансовой деятельности реципиентов и механизмов залогового обеспечения. Недостаток инвестиционных ресурсов отрицательно сказывается на темпах создания и внедрения конкурентоспособных турпродуктов, расширения и модернизации рекреационных комплексов многих регионов, сужаются возможности повышения рентабельности рекреационного производства, решения стратегических проблем обновления технической и технологической базы, изношенности основных фондов. Серьезным сдерживающим фактором эффективного развития инвестиционного процесса в рекреационной сфере является отсутствие единой государственной инвестиционной концепции, как составной части социально-экономической политики региональных органов управления, необходимость разработки которой связана с пониманием того, что одним из путей динамичного развития рекреационной деятельности в регионе является привлечение инвестиций. В этих условиях роль разработки и реализации инвестиционной стратегии в рамках общей системы стратегического менеджмента РКР существенно возрастает.

Принимая во внимание, что формирование любой стратегии представляет собой управленческую функцию, реализующую конкретные цели в определенном временном диапазоне [2], акцентируем внимание на методологических аспектах управления инвестиционной стратегией РКР и системе организационных мер, обеспечивающих продвижение к долгосрочным целям инвестиционного развития.

Инвестиционная стратегия, являясь необходимым и органичным элементом общей стратегии развития, разрабатывается, как правило, с использованием различных финансово-экономических методов, методик и инструментов, составляющих в совокупности научную методологию ее формирования. Методология управления инвестиционной стратегией РКР, выступая частью экономического знания, выполняет следующие функции:

- представляет общие исследовательские положения и принципы для изучения сложных экономических систем, которыми являются рекреационные комплексы;
- конструирует аналитические схемы для исследования инвестиционных перспектив развития региональных рекреационных комплексов;
- обеспечивает возможность инструментального синтеза;
- позволяет решить инвестиционные проблемы развития РКР, установить направления совершенствования инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, входящих в их состав, определить методы достижения поставленных целей.

В основу современной инвестиционной концепции РКР должны быть положены принципы новой управленческой парадигмы — системы стратегического менеджмента. При этом взаимообусловленность развития процессов финансирования рекреационных объектов с другими составляющими регионального инвестиционного процесса определяют необходимость рассмотрения выполняемых РКР функций и принципов их реализации в контексте функционирования не только отдельных курортно-туристских зон или рекреационной сферы, но и всей территориальной экономической системы. К числу главных принципов управления инвестиционной стратегией РКР как теоретических императивов, реализация которых призвана обеспечить эффективность его инвестиционной стратегии следует, на наш взгляд, отнести:

- ❖ *принцип системности*, предполагающий взаимную проработку и обеспечение единства всех элементов инвестиционной стратегии;
- ❖ *принцип комплексности*, который требует учета условий и факторов разнотипной природы (экономических, социальных), детерминирующих состав, приоритеты, содержание целей и задач инвестиционной стратегии;
- ❖ *принцип открытости*, по которому в ходе разработки инвестиционной стратегии РКР должен рассматриваться как система, открытая для конструктивного взаимодействия с факторами внешней инвестиционной среды.
- ❖ *принцип соответствия*, предполагающий необходимость согласования инвестиционной стратегии со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности комплекса в целом, должно также обеспечиваться интегрирование перспективного, оперативного и текущего управления инвестиционной деятельностью;
- ❖ *принцип инвестиционной инициативности*, заключающийся в поиске прочных инвестиционных связей на различных стадиях инвестиционного процесса, а также по всем формам и направлениям инвестиционной деятельности;

- ❖ принцип инвестиционной альтернативности связанный с необходимостью поиска альтернативных форм, вариантов, направлений и методов осуществления инвестиционной деятельности для построения базы наиболее оптимальных из них общей инвестиционной стратегии, а также для разработки эффективных механизмов ее реализации;
- ❖ инновационный принцип, в соответствии с которым инвестиционная деятельность определяется как основной механизм внедрения технологических и организационных нововведений, обеспечивающих повышение конкурентоспособности РКР на рекреационном рынке;
- ❖ принцип компетентности, требующий привлечения к разработке отдельных параметров инвестиционной стратегии комплекса, ее реализации подготовленных специалистов;
- ❖ принцип минимизации инвестиционного риска;
- ❖ принцип обеспечения мониторинга процессов и результатов реализации инвестиционной стратегии.

Исходя из приведенных принципов и основных требований реализации стратегии — комплексного решения социально-экономических проблем региона — формулируются перспективные цели и ключевые задачи инвестиционной стратегии РКР, выступающие действенным средством роста результативности инвестиционной деятельности в перспективе, ее контроля и координации, а также основой для осуществления управленческих воздействий на всех стадиях инвестиционного процесса. На рисунке 1 нами изображено соотношение главных стратегических целей и задач инвестиционной стратегии РКР.



Рис. 1. Соотношение стратегических целей и задач РКР

Постановка и решение стратегических задач, требующих расстановки социально-экономических приоритетов с учетом использования инструментария стратегического управления, должны осуществляться поэтапно и характеризоваться определенным порядком осуществления рекреационной деятельности [1, 3]. Многообразие этапов и шагов в структурной схеме формирования инвестиционной стратегии применительно к рекреационному комплексу региона сведено нами к алгоритму, изображенному на рисунке 2.

При представленном подходе обеспечивается соответствие развития методологическому принципу стратегического управления, состоящего в построении стратегии исходя от перспективных целей через анализ прошлых результатов к текущей деятельности с одной стороны, и с другой — увеличивается значение контроля за сложившейся на данный момент хозяйственной ситуацией. Таким образом, управление современной инвестиционной стратегией с целью увеличения объемов «продуктивного инвестирования и сокращения спекулятивного», постоянно реагируя на изменения хозяйственной среды, может быть реализовано через следующие организационно-управленческие мероприятия [4]:

- мониторинг рынка инвестиций и хозяйственного потенциала субъекта управления. Оценка сильных и слабых сторон внутренней среды, определяющих особенности инвестиционной деятельности РКР;
- постановка целей для приоритетных направлений и инновационных технологий;
- разработка механизма и инструментов привлечения инвестиций;
- реализация инвестиционной политики и контроль над ее исполнением.

Наиболее активным элементом системы управления РКР, обеспечивающим воздействие на факторы, определяющие результат деятельности управляемого объекта, является механизм управления инвестиционной стратегией. Определив его как совокупность методов, средств и рычагов воздействия на инвестиционные процессы, применяемые высшим менеджментом рекреационных субъектов для достижения целей инвестиционного развития, обозначим его следующие структурные элементы: цели управления; факторы управления; методы воздействия на факторы; ресурсы управления.

В соответствии с приведенной структурой, процесс формирования механизма управления инвестиционной стратегией РКР можно представить в виде определенной последовательности шагов (рис. 3).

В качестве объектов управленческого воздействия следует рассматривать не только РКР в целом, но и отдельные хозяйствующие субъекты комплекса, региональные дестинации, инвестиционные процессы, инфраструктурные элементы инвестиционного рынка и др. Иными словами, все то, что будет способствовать устойчивой динамике темпа роста инвестиций и повышения на этой основе эффективности рекреационного производства. Цели управления трансформируются в критерии управления (количественный аналог целей). Например, темп роста инвестиций, инвестиционных кредитов как за счет внутренних сбережений, так и внешних, прямых инвестиций, повышение эффективности рекреационного производства и потребления и др.

Факторами, на которые необходимо оказывать воздействие, чтобы добиться поставленных целей, могут считаться свойства и элементы объекта управления в целом, свойства этих элементов, связи объекта управления с инвестиционной средой. «Объект управления обладает свойствами системности, изменение состояния того или иного фактора под влиянием управляющего воздействия приводит к изменению состояния объекта управления в целом или отдельных его частей» [5]. Поэтому для оказания воздействия на факторы управления различной природы необходимо выявить их совокупность и степень соответствия факторов критериям управления, с тем, чтобы оценить потребность и возможность мобилизации ресурсов для приведения факторов управления в соответствие с поставленной целью.

Используемые методы управленческого воздействия на инвестиционные процессы различны. Это административные, экономические, институциональные методы, сочетание групп методов, используемые в качестве взаимодополняющих, соотношение которых определяется уровнем развития РКР, спецификой региональной инвестиционной стратегии на данный период.

Под совокупностью необходимых ресурсов управления следует понимать источники воздействия на факторы управления, которые могут носить различную природу: финансовую, материально-техническую, социальную и др. Источники воздействия не являются изолированными, так как образуются в результате взаимного влияния.



Рис. 2. Алгоритм инвестиционной стратегии РКР



Рис. 3. Процесс формирования механизма управления инвестиционной стратегией РКР

Таким образом, в современных экономических условиях роль разработанной на динамичном и системном подходе инвестиционной стратегии рекреационного комплекса региона в реализации долгосрочных общих и инвестиционных целей перспективного социально-экономического развития в целом и его отдельных структурных единиц, существенно возрастает. Современная методология управления инвестиционной стратегией РКР, включающая разработку концептуальных положений формирования и реализации стратегии инвестиционного развития комплекса в условиях жесткой внешней и внутренней конкуренции, дефицита ресурсов, нестабильной среды, требует целенаправленного воздействия структур управления федерального, регионального и муниципального уровней на все субъекты инвестиционной системы в интересах достижения намеченных целей инвестиционного развития. Обеспечение максимального использования инвестиционного потенциала рекреационного комплекса региона и возможность активного маневрирования инвестиционными ресурсами осуществимо только на основе правильного научно обоснованного механизма управления его инвестиционной стратегией.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухвальд Е.М., Павлов И.Т. Инвестиционная политика в регионе. М.: Наука, 1997.
2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. М.: Омега-Л, 2004.
3. Жданов В.П. Инвестиционные механизмы регионального развития. Калининград. БИЭФ, 2005.
4. Раевский С.В., Третьяков А.Г. Инвестиционная активность в регионе. М.: Экономика, 2006.
5. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2003.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Н.М. ЕРИНА,

кандидат экономических наук, доцент,
ФГОУ ВПО «Новочеркасская государственная мелиоративная академия»,
кафедра менеджмента,
e-mail: natalay_NM@mail.ru

Статья представляет собой аналитику методов моделирования глобальных эколого-экономических проблем; детально описана методология функционально-стоимостного анализа оценки эколого-экономической эффективности природоохранных мероприятий.

Ключевые слова: глобальное прогнозирование; функционально-стоимостной анализ; экологические целевые программы; экономическая эффективность; чистый доход; внутренняя норма доходности.

Коды классификатора JEL: Q57.

Наиболее актуальной из ряда важных вопросов по сохранению окружающей среды является разработка системы специальных эколого-экономических моделей взаимодействия природы и общества на разных уровнях народного хозяйства, обеспечивающих согласование в сфере природопользования экономических интересов различных хозяйствующих субъектов, а также интеграция этих моделей с другими моделями социально-экономического развития общества.

В настоящее время, когда экономической наукой предложены различные подходы к решению поставленных задач, а также накоплен известный опыт в разработке и практическом использовании эколого-экономических моделей охраны природы на региональном уровне, возникла настоятельная необходимость в обобщении достигнутых результатов, в рассмотрении новых или недостаточно исследованных теоретических и методологических экономических вопросов природопользования.

На современном этапе разработано более десяти глобальных прогнозов, в большинстве из которых применен метод глобального моделирования. Самыми известными являются работы Дж. Форрестера «Мировая Динамика» (1970), Д. Медоуза с соавторами «Пределы роста» (1972), А.О. Эрреры «Латиноамериканская модель Барилоче» (1974), Я.Кайя с соавторами «Глобальные ограничения и новый взгляд на развитие» (1974), Х. Линнемана «Модель питания для удвоенного населения мира» (1975), модели Д. Габора (1976) и К. Ласло (1977), В.Леонтьева «Будущее мировой экономики» (1976), «Мир в 2000 году. Доклад президенту» (1980) и другие.

Наиболее известные работы по глобальному моделированию выполнялись по инициативе или при поддержке Римского клуба — неправительственной организации, созданной в 1968 г. итальянским экономистом, общественным деятелем и бизнесменом А. Печчеи и поставившей своей задачей разработку и обсуждение перспективных проблем мирового развития.

Основу современного глобального моделирования заложил Джей Форрестер, профессор Массачусетского технологического института. Ему удалось создать модели нового типа — имитационные, сочетающие в себе математические и аналоговые, при этом сложные аналитические соотношения были заменены значительным числом более простых, а активное внимание уделялось внутренней структуре и поведению самой системы [4, с. 7]. Используя разработанный им метод «системной динамики», Форрестер создал первые модели «Мир-1» и «Мир-2», которые отражали тенденции и взаимосвязи пяти главных переменных: населения, капитала, ресурсов, загрязнения окружающей среды и производства продовольствия.

Модель Дж.Форрестера имела предварительный характер, включала только лишь агрегированные показатели и позволяла сформулировать самые общие выводы, однако апробация расчетов на ЭВМ показала, что дальнейший экспоненциальный рост промышленного производства и численность населения неизбежно приведут мир к катастрофе, если не будет своевременно приняты соответствующие меры.

Для более подробного анализа полученных результатов была создана группа под руководством Д. Медоуза (1972), которая построила динамическую модель на базе пяти основных показателей: ускоренного темпа индустриализации, роста численности населения, нарастания продовольственных проблем, истощения природных ресурсов, ухудшения качества окружающей среды [3, с. 34]. В докладе, который был опубликован, впервые ученые подвергли сомнению тезис о рациональности и целесообразности экономического роста. Выводы авторов базировались на результатах, полученных при применении глобальных компьютерных моделей системной динамики, учитывающих многообразные обратные связи в мегосистеме «общество-природа». В основу этих моделей был положен принцип экстраполяции до 2100 г. тенденций, свойственных динамике выделенных факторов в период с 1900 по 1970 гг.

Практически все последующие глобальные модели были основаны с учетом регионального аспекта исследования. Мировая система рассматривается как совокупность взаимодействующих регионов, различающихся уровнем развития и социально-экономической структурой. При этом происходит увеличение блоков модели, их подробная детализация.

В 1974 году под эгидой Фонда Барилоче (Аргентина) А.О. Эррера разрабатывает «латиноамериканскую модель», создание которой вызвано насущными интересами развивающихся стран. Главную мировую проблему они видят не в пределах роста, неизбежных из-за ограниченности запасов природных и других ресурсов, а в том, что эти ресурсы необходимо использовать наиболее эффективным образом, чтобы удовлетворить основные потребности беднейшего населения мира.

Теперь уже в модели применяется метод математического программирования. Весь мир предлагается делить на четыре региона: Азия, Африка, Латинская Америка и совокупность развитых стран в целом.

Долее японская модель Я. Кайя (1974) делит мир уже на девять регионов и применяет метод «затраты — выпуск». Основной вывод, который сделали исследователи — поставленная задача может быть достигнута лишь при оказании безвозмездной помощи развивающимся странам в размере 1% ВВП развитых стран.

Новый этап в развитии глобального моделирования связывается с публикацией второго доклада Римскому клубу, который известен под названием «Стратегия выживания» (немецкий вариант) и «Человечество у повторного пункта» (американское издание) и является результатом работы двух групп ученых, исследования проводились под руководством М. Месаровича (США) и Э. Пестеля (ФРГ).

Затем в 1976 г. был подготовлен доклад Я. Тинбергена «Пересмотр международного порядка». Всего более 20 докладов, причем последующие доклады также не отличались особым оптимизмом. Более того, по данным Римского клуба, ситуация продолжает ухудшаться, проблемы множатся, а усилия, принимаемые на международном уровне, недостаточно эффективны.

Специального упоминания заслуживают методы динамического моделирования социально-эколого-экономических систем на различных уровнях управления этими системами (от локального до глобального). В их числе — методы системной динамики и межотраслевого моделирования, методы математического программирования, а также имитационного и эконометрического моделирования.

За разработку и применение некоторых из перечисленных здесь методов ряду ученых были присуждены Нобелевские премии. Например, В.Леонтьеву — за разработку межотраслевых балансовых моделей, включающих анализ воздействия структуры экономики на состояние окружающей среды [3, с. 63].

За историю своего существования методы глобального моделирования обогатились множеством прогрессивных научных подходов. В эволюции глобального прогнозирования, в процессе совершенствования методики наблюдается процесс перехода от глубокого пессимизма первых работ к объективной, научно обоснованной оценке перспектив развития человечества. Новый этап развития моделирования глобальных проблем связан с признанием приоритета общечеловеческих социальных ценностей, проблем образования, культуры. Постепенно альтернативой экономическому росту становится концепция экологически устойчивого развития, а природоохранные проблемы все более рассматриваются сквозь призму экономики.

В современных условиях особую важность имеют разработка и анализ динамичных моделей функционирования социально-эколого-экономических систем с граничными (краевыми) условиями. Соблюдение этих условий позволяет гарантировать стабильность и устойчивость экологических систем как основы жизнедеятельности общества.

В настоящее время назрела необходимость в разработке глобальных математических моделей, в которые бы входили системы и подсистемы взаимодействий между атмосферой и водой, атмосферой и поверхностью почвы, процессы в каждом из элементов окружающей природной среды, механизмы саморегулирования в природе, влияние разумной деятельности человека на окружающую среду.

Современный период реформирования российской экономики характеризуется недостатком денежных средств, и, следовательно, необходимо сделать так, чтобы вложения в природоохранные мероприятия были максимально эффективны. В этой связи, по мнению автора, может быть предложена оценка экологических мероприятий с помощью методики функционально-стоимостного анализа (ФСА). Изначально ФСА разрабатывался как метод поиска резервов сокращения затрат на производство продукции. Разработку ФСА связывают с именами русского конструктора Ю.М.Соболева (Пермский телефонный завод) и американского инженера Л.Д. Майлса (фирма General Electric). Следуя различными научными путями, они стремились к достижению одинаковых целей — поиску принципиально новых конструктивных решений, обеспечивающих более высокие конкурентоспособность и прибыльность продукции [1, с. 121].

Следует отметить, что ФСА основывается на следующем утверждении: каждый продукт, объект вырабатывается, существует для того, чтобы удовлетворять определенные потребности (выполнять свои функции), при этом все затраты подразделяются на функционально-необходимые (предназначенные для выполнения объектом его функционального назначения) и излишние (порожденные неправильным выбором или несовершенством конструкторских решений). Таким образом, ФСА представляет собой эффективный способ выявления резервов сокращения затрат, который основывается на поиске более дешевых способов выполнения главных функций (путем организационных, технических, технологических и других изменений производства) при одновременном исключении дополнительных издержек.

Конечной целью ФСА в сфере природопользования является поиск наиболее экономичных с точки зрения потребителя и производителя вариантов того или иного природохозяйственного решения.

Функционально-стоимостной анализ, включающий формулировку целевых требований и выработку решений, — наиболее совершенный комплексный подход к решению рассматриваемых проблем. Метод ФСА получил мировое признание; в Российском государстве он развивался с 40-х годов как экономический анализ конструкторских и технологических решений. В основу функционально — стоимостного анализа положена группировка затрат в соответствии с зависимостью, существующей между структурой связей в системе, элементов и функций самой системы с относящимися к ним финансовыми расходами.

Предметом ФСА служит поиск резервов, позволяющих удовлетворить потребности системы, «очистив» ее от неоправданных затрат, преследуя при этом существенно важную цель — повышение экономической эффективности.

В природоохранной деятельности ФСА может применяться для оценки эффективности:

- проектов технических систем природоохранного назначения;
- природоохранных технологий, используемых на предприятиях;
- комплексных экологических целевых программ.

Применение ФСА в рассматриваемой ситуации представляет практический интерес именно для оценки экономической эффективности экологических программ. Так как комплексные целевые экологические программы представляют собой особый вид организационных систем, то здесь целесообразно использовать ФСА для анализа их эффективности.

Применяя методику ФСА, следует помнить об основной особенности ее применения, которая сводится к тому, что оценка экономической эффективности должна осуществляться по двум направлениям:

- ◆ по показателям экономической эффективности, которые отражают окупаемость капитальных затрат;
- ◆ по показателям программно-целевой эффективности, которые характеризуют эффективность распределения затрат исходя из конечных результатов программы.

Во всех случаях применения ФСА, экологическую программу следует представлять в виде функционально-структурной модели с последующей оценкой эффективности затрат по различным элементам и функциям системы. При создании *территориальной* природоохранной программы формируется набор мероприятий, реализация которых позволяет достигнуть поставленной цели по стабилизации или улучшению экологического состояния рассматриваемого города, района. Анализ существующей практики формирования федеральных и региональных программ природопользования показывает, что мероприятия отбираются без специальной методики, по отдельным отраслевым и межотраслевым комплексам, при этом не обращается внимания на то, что цель природоохранной программы распадается на подцели. Это приводит, как правило, к тому, что набор мероприятий не удовлетворяет множеству подцелей и соответственно их реализация не дает возможности достичь поставленной цели. Кроме того, в процессе формирования набора мероприятий не обращается внимания на объемы инвестиций для их реализации, и результат, который ожидается от реализации мероприятий, указывается в натуральном выражении: сокращение выбросов вредных веществ, сокращение сброса загрязненных сточных вод и прочее. Эти результаты не обеспечивают соизмеримость для различных мероприятий, их нельзя сопоставить с затратами.

Эффективность мероприятий комплексной экологической программы является системным понятием, включающим две основные составляющие:

- экономическую, отражающую окупаемость финансовых затрат;
- программно-целевую, характеризующую эколого-экономическую эффективность распределения ресурсов в рамках программы.

Для характеристики экономической эффективности применяются абсолютные и относительные показатели, определяемые за жизненный цикл системы, — временной период от начала реализации мероприятия до окончания полезного использования его результатов [2, с. 61–63].

Абсолютным показателем экономической эффективности является величина чистого дохода за жизненный цикл, приведенная к начальному моменту времени. Мероприятие является экономически эффективным, если приведенная величина чистого дохода больше нуля.

Расчет приведенной величины чистого дохода производится на основе данных динамики затрат и валового дохода по каждому мероприятию, а также временных параметров его жизненного цикла (сроков реализации и полезного использования результатов).

В случае, когда значения валового дохода и текущих затрат постоянны во времени, а срок реализации мероприятия не равен нулю, расчет чистого дохода производится следующим образом:

$$ЧД = \frac{[(W - I)(1 - H) + A \cdot H] \left[\frac{(1 + P)^{T_f} - 1}{P} \right]}{P(1 + P)^{T_f} (1 + P)^{T_s}} - \sum_{i=1}^{T_s} \frac{K_i - L_i}{(1 + P)^i} \quad (1)$$

где

W, I, A — значения соответственно валового дохода, текущих затрат и амортизации;

K_i, L_i — величины капиталовложений на реализацию мероприятия и налоговых льгот, связанных с данными капиталовложениями, в год;

T_s, T_f — соответственно сроки реализации мероприятия и полезного использования его результатов;

H — налоговая ставка на прибыль;

P — процентная ставка сравнения.

В качестве относительного показателя экономической эффективности рекомендуется использовать внутреннюю норму доходности (ВНД), равную процентной ставке, способной обеспечивать эквивалентный размер чистого дохода. Рассчитанную ВНД рекомендуется использовать для оценки выгодности привлечения заемных средств для финансирования мероприятий — кредит является выгодным, если процент по ссуде не превышает ВНД.

При постоянных потоках стоимости, одномоментных капиталовложениях, а также в случае, если срок реализации мероприятия необходимо учитывать, для расчета ВНД используется следующее уравнение:

$$f(w) = \frac{[(W - I)(1 - H) + A \cdot H] \left[\frac{(1 + w)^{T_f} - 1}{w} \right]}{w(1 + w)^{T_f} (1 + w)^{T_s}} - \sum_{i=1}^{T_s} \frac{K_i - L_i}{(1 + w)^i} \quad (2)$$

где

w — опорные значения ВНД, определяемые экспертным путем.

Программно-целевая эффективность определяется исходя из структуры экологической программы и важности ее заданных конечных результатов. Структура программы представляется в виде иерархической системы, включающей три основных уровня:

- ❖ основные цели, соответствующие конечным результатам экологической программы;
- ❖ вспомогательные цели, отражающие пути достижения основных мероприятий, обеспечивающих реализацию вспомогательных целей.

В случаях недостаточности информации об изменениях показателей и влияющих на них факторов или отсутствия количественной оценки показателей рекомендуется применять методы экспертных оценок. Под экспертными оценками следует понимать количественные или качественные оценки компетентными специалистами факторов, не поддающихся непосредственному измерению. Методы экспертных оценок, основанные на использовании профессионального опыта и интуиции специалистов, являются полезным инструментом исследования сложных, многокритериальных проблем, анализ которых не вполне поддается формализации.

Делая выводы возможно отметить, во-первых, трудности применения функционально-стоимостных критериев в экологической сфере которые заключаются, прежде всего, в противоречивости самих понятий «экологической эффективности» и «общественной выгоды» и сложности способов их аутентичной оценки. Однако, общая методология функционально-стоимостного анализа представляет собой инструмент, который рекомендуется использовать при выработке совместных решений финансовых, природозащитных и социальных проблем различного масштаба. Во-вторых, оценка эффективности экологических санирующих действий осуществляется одновременно по двум направлениям:

- а) по показателям экономической эффективности, отражающим окупаемость капитальных затрат и представленным расчетом приведенных чистого дохода и затрат, а также внутренней нормы доходности превентивных мероприятий;

- б) по показателям программно-целевой (или эколого-экономической) эффективности, характеризующим меру выгоды либо невыгоды распределения финансовых затрат исходя из приоритета экологических целей программы и представленным расчетом коэффициентов экологической значимости и эколого-экономической эффективности.

Таким образом, применением методики ФСА достигается одновременная оценка финансового и природоохранного слагаемых категории «эколого-экономическая эффективность проектируемого санирующего нововведения». Преимущество подобного системного критерия представляется очевидным в условиях крайне ограниченных финансовых средств, поскольку позволяет весьма существенно упростить проблему выбора пути наиболее выгодного вложения капитала в экологическом бизнесе, что весьма действенно стимулирует его природозащитную эффективность.

Предлагаемое концептуальное решение, основанное на подобных принципах, будет адаптировано к условиям рыночной экономической системы, в силу чего более эффективно, чем существующие на настоящий момент времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гирусов Э.В., Бобылев С.Н., Новоселов А.Л., Чепурных Н.В. Экология и экономика природопользования. М.: ЮНИТИ. 1998.
2. Красовская И.П., Ерина Н.М. Основы функционально-стоимостного анализа в экономике природопользования // Гуманитарные социально-экономические науки. Ростов-на-Дону. 2001. № 1.
3. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика природопользования и экологический менеджмент. Санкт-Петербург: С-Петербургский университет. 1999.
4. Форрестер Дж. Динамика развития города. М.: Мир. 1984.

ОЦЕНКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

А.А. БИСУЛТАНОВА,

старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»,
Чеченский государственный университет,
e-mail: fatima-mambetova@rambler.ru;

Р.С. ГАЙРБЕКОВА,

старший преподаватель,
Чеченский государственный университет,
360000, г. Нальчик, ул. И. Арманд, 37а;

Б.М. МАРШАНОВ,

ассистент,
кафедра «Бухгалтерский учет и финансы»,
Пятигорский государственный технологический университет, филиал в г. Карачаевске,
г. Пятигорск, ул. 40 лет Октября, 56

Проведена оценка асимметрии территориального развития субъектов Южного федерального округа, на основе выделения базовых индикаторов, позволяющих дать характеристику социально-экономической системе региона.

Ключевые слова: асимметрия межрегионального развития; социально-экономическая система региона.

Коды классификатора JEL: R12, R58.

Экономический спад 90-х годов XX века сильно повлиял на период роста: спад оказался очень разным по силе и структурным последствиям для региональных экономик, в связи с этим траектория роста оказалась дифференцированной по регионам. Претерпела изменения пространственная концентрация промышленности и сельского хозяйства, наблюдалось увеличение доли сектора услуг в структуре экономики регионов. Несмотря на попытки федеральных органов управления устранять асимметрию развития с помощью перераспределения финансовых ресурсов, экономическое неравенство регионов остается.

Фундаментальной причиной экономического неравенства является изученный в науке процесс концентрации экономической деятельности в местах обладающих конкурентными преимуществами, позволяющими снижать издержки бизнеса. К таким преимуществам в первую очередь относятся следующие факторы: богатство природными ресурсами и выгодное географическое положение, снижающее транспортные издержки, а во вторую очередь — высокий человеческий капитал, агломерационный эффект, лучшая институциональная среда, связанные с деятельностью государства и общества [1].

Исследования пространственного развития показывают, что тенденции территориальной концентрации экономики в местах, обладающих конкурентными преимуществами, характерны для всех стран мира, независимо от уровня их развития. Разница в том, что в развитых странах темпы роста региональных экономических различий невелики, их пик пришелся на начало XX века и был связан с бурным развитием индустриальной экономики. История развития экономики показывает, что в индустриальную эпоху важными факторами развития были обеспеченность минеральными ресурсами и географическое положение, а в постиндустриальную — институты и человеческий капитал. Поскольку роль тех или иных факторов со временем меняется (например, снижается зависимость от тех или иных видов природных ресурсов, но растет роль человеческого капитала и институтов), лидерами становятся другие территории с иным набором преимуществ. Анализ исследований, от классиков — Дж. Фридмана, Ф. Броделя и др., до современных работ по региональной экономике А. Трейвиша, П. Кругмана и др.) показывает, что дифференциация развития территорий остается, меняется его география.

Помимо смены ведущих центров роста в длительной перспективе, идет диффузия зон роста вокруг существующих центров, особенно от крупных агломераций на соседние территории [2]. В России это наиболее явно проявляется в расширении зоны роста Московской столичной агломерации. В то же время влияние богатых ресурсодобывающих регионов на своих соседей, как правило, намного слабее.

Становится понятным, что списать проблемы неравенства на кризисные факторы невозможно, его причины намного глубже. Необходимо более глубокое рассмотрение природы пространственного неравенства, его связь с конкурентными преимуществами, которыми обладают регионы.

Проблемы развития тех или иных территорий, рассматриваемые в качестве объектов управления, специфичны для каждого регионального образования. Это и развитие экономики традиционно сельскохозяйственных регионов, освоение новых регионов в преимущественно промышленном аспекте, особенно богатых полезными ископаемыми или обладающих любыми другими преимуществами [3].

Геополитическое положение Южного федерального округа, удельный вес населения и вклад в экономику Российской Федерации определяют данный регион как один из стратегических регионов страны.

По расчетам удельного веса ключевых позиций экономики ЮФО в экономике РФ:

- ☐ более 15% населения РФ проживают в 13 регионах, входящих в состав ЮФО,
- ☐ ЮФО является важнейшим поставщиком продукции сельского хозяйства в стране,
- ☐ ЮФО — южные транспортные ворота России,
- ☐ туристическая зона общероссийского значения.

Важнейшими характеристиками результатов развития региональной экономики являются валовой выпуск (ВВ) продуктов, рыночных и нерыночных услуг, промежуточное потребление продуктов и рыночных услуг (ПП), валовая добавленная стоимость (ВДС) и, в итоге, валовой региональный продукт (ВРП).

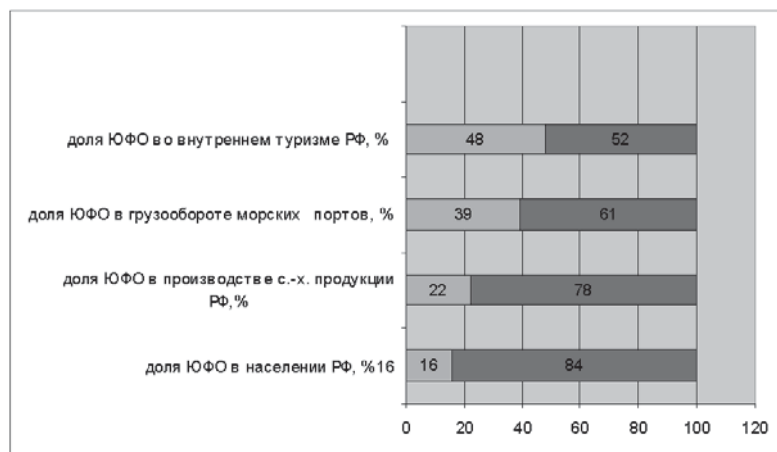


Рис. 1. Ключевые позиции экономики ЮФО в экономике РФ

Расчет прироста за 5 лет показателя ВРП на душу населения по федеральным округам РФ, 2007 к 2002 г. представлен на рис. 2.



Рис. 2. Прирост за 5 лет показателя ВРП на душу населения по субъектам ЮФО, 2007 к 2002 г., %

В субъектах ЮФО наблюдается значительная дифференциация по уровню социально-экономического развития.

По ключевым показателям уровня развития регионы ЮФО подразделены на 3 группы: регионы локомотивы, регионы в стадии трансформации, проблемные регионы



Рис. 3. Распределение регионов по уровню развития

Расчеты проводились по следующим показателям:

- ❖ уровень жизни (ось x) = Экология + Здравоохранение + жил.условия + безопасность + образование;
- ❖ уровень развития экономики (ось y) = ВРП на душу населения + уровень безработицы + доля дотаций в бюджете + темп роста ВРП (2002–2008);
- ❖ по расчетам в первую категорию (регионы-локомотивы) входят: Волгоградская область, Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край;
- ❖ во вторую категорию (регионы в стадии трансформации) входят все оставшиеся регионы, за исключением 2 субъектов ЮФО — Чеченской и Ингушской республик, по своему развитию входящих в третью категорию (проблемные регионы);
- ❖ по показателю ВВП на душу населения все регионы ЮФО отстают от среднего по РФ;
- ❖ по уровню бюджетной обеспеченности регионы ЮФО отстают от среднероссийского уровня более чем в 2 раза.

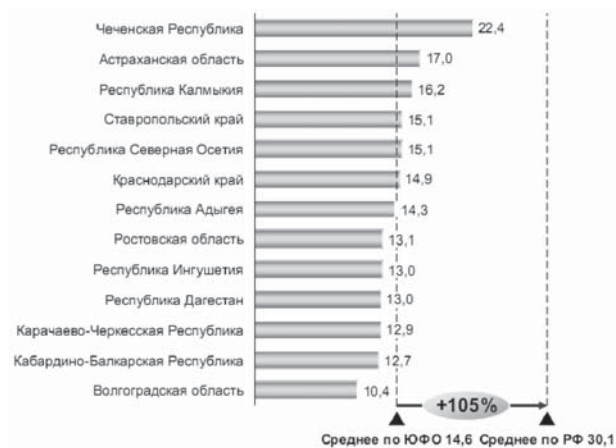


Рис. 4. Бюджетная обеспеченность консолидированного бюджета в расчете на 1 жителя, тыс.руб./чел. за 2008 г.

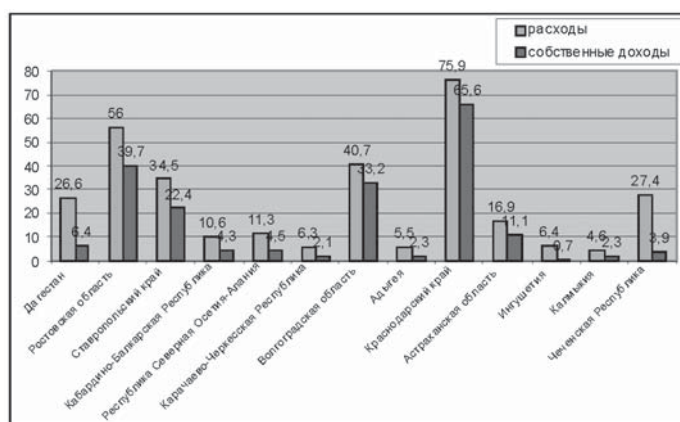


Рис. 5. Соотношение расходов и собственных доходов бюджетов регионов ЮФО в 2008 г.

В структуре доходов бюджетов регионов ЮФО доля безвозмездных поступлений выше 50%.

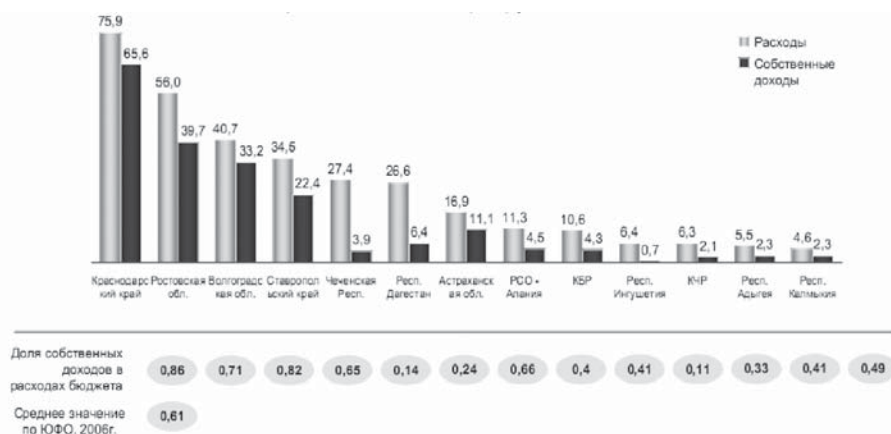


Рис. 6. Соотношение расходов и собственных доходов бюджетов регионов ЮФО в 2008 г.

Из 13 субъектов выделяются Волгоградская область, Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край и Астраханская область, но при существующей системе распределения доходов по уровням бюджетной системы вышеперечисленные территории с высоким потенциалом остаются дотационными, так как в федеральный бюджет перечисляются больше средств, чем получают дотаций.

Проведенные исследования в целом подтверждают главный вывод — экономическое неравенство велико и усиливается. Региональные диспропорции обусловлены объективными факторами, отличающиеся, во-первых, обеспеченностью ресурсами, выгодным географическим положением, во-вторых, имеющие выраженный агломерационный эффект и поэтому имеют долгосрочный характер. Большую роль играет и высокая централизация экономических ресурсов в столице страны. Хотя рост экономического неравенства регионов характерен для многих стран, но в России диспропорции крайне велики и выросли за переходный период, поэтому общество не готово адаптироваться к новой ситуации. В регионах, не преодолевших сильный промышленный спад, негативные социальные последствия проявляются и на рынке труда, и в доходах населения, и в дефиците социальных расходов бюджетов. В ресурсно-экспортных регионах бюджеты получают больше налоговых доходов, что позволяет поддерживать социальную сферу, однако доминирование сырьевых отраслей не обеспечивает устойчивого роста занятости, усиливаются отраслевые диспропорции заработной платы и неравенство населения по доходу. Выравнивающая политика государства показала себя как неэффективная, органы управления на региональном уровне требуют увеличить объемы перераспределяемых финансовых ресурсов. Однако перераспределение в очень больших масштабах замедляет экономический рост всей страны, ведь ресурсы для помощи кризисным регионам изымаются у наиболее развитых. Важнейшей задачей становится поиск оптимального баланса выравнивающих и стимулирующих мер региональной политики.

Анализ распределения регионов по типам показывает важность прочих, в первую очередь, институциональных факторов. Так, слабость институциональных преобразований, проявляемая, в первую очередь, в сохранении высокой доли государственной собственности на средства производства и, как следствие, в большинстве случаев — в низкой эффективности производства, во многих случаях объясняет отнесение региона к типам поведения, характеризующимся низкими уровнями жизни, инвестиций, либо неустойчивостью экономической ситуации.

Предложенный метод мониторинга социально-экономической системы регионов ЮФО позволит создать целостную систему стратегического планирования, максимально учитывать особенности социально-экономического развития различных регионов, объединить интересы субъектов Федерации, не нанося ущерба интересам страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голубицкая М.В. Социально-экономическое положение регионов России. М.: Сатурн, 2001.
2. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России // Вопросы экономики. 2001. № 9. С. 18.
3. Подпорина И.В. Механизмы выравнивания территориальных и местных бюджетов в условиях формирования системы бюджетного федерализма в России /Материалы научной конференции «Проблемы комплексного регионального развития России». М., 1996. С. 36–41.

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ЛИЗИНГА

Н.Х. ГВАРЛИАНИ,

аспирант,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт г. Москва,
121807, ГСП-2 г. Москва, ул. Олеко Дундича, 23

Данная статья посвящена выявлению особенностей рисков в процессе осуществления лизинговых операций, определению роли и специфики в организации страхования.

Ключевые слова: лизинговые операции; страхование; риски

Коды классификатора JEL: G22

Актуальность вопроса

В настоящее время мера риска, а соответственно и потенциал развития страхования, определяется достаточно четко. По данным МЧС России в 2008 году произошло 1250 чрезвычайных ситуаций, 830 из которых — техногенные. Общий материальный ущерб составил более 1 трлн рублей. Специалистами прогнозируется их рост, как по количеству событий, так и по масштабу возможного ущерба. За последние 5 лет количество аварий и катастроф в России увеличилось на 40%. В связи с этим, в современных условиях роль страхования существенно возрастает.

Лизинговые операции являются рисковыми, как и другие банковские операции. По данным Российской ассоциации лизинговых компаний («Рослизинг»), оборудование, поставляемое зарубежными компаниями (строительная техника, медицинское оборудование, телекоммуникационная техника), застраховано на 100%. На 99% застрахованы договоры лизинга автотранспортных средств. Меньше страхуют сельскохозяйственную технику (75%), и лишь 60% компьютеров и офисной техники защищены страховыми гарантиями.

С уровнем страхового покрытия ситуация сложнее, так, на 100% покрыты риски автотранспорта, для остальных видов оборудования эта цифра едва достигает 50%. Но и эти показатели на порядок превосходят катастрофический уровень недострахованности нашего бизнеса. Следует заметить, что страхование предметов лизинга не является обязательным, и причина высоких показателей в том, что лизинговые компании как обязательное условие при заключении договора финансовой аренды требуют наличия страхового полиса.

Яркое свидетельство роста интереса страховщиков к лизинговому бизнесу — их вступление в Российскую ассоциацию лизинговых компаний. Членами «Рослизинга» являются «Ариадна», «НИКойл — Страхование», «РОС-НО», «Страховой дом ВСК», а на прошлой неделе к ним присоединился «Энергогарант».

Рассматриваемая в статье проблематика характеризуется недостаточной теоретической разработанностью.

Организация лизинговых операций и их риски

Организация лизингового процесса осуществляется с учетом приоритетных направлений. Предпочтение отдается в первую очередь тому виду оборудования (имущества), которое обеспечивает производство высококачественных товаров и развитие эффективной сферы услуг.

Лизинговый процесс осуществляется, как правило, в три этапа. Сначала проводится подготовительная работа по заключению юридических соглашений (договоров). Этому предшествует подробное изучение всех условий и особенностей каждой сделки. После чего оформляются: заявка, получаемая Лизингодателем от будущего Лизингополучателя, заключение о платежеспособности Лизингополучателя и эффективности лизингового проекта, заказ-наряд, направляемый Поставщику оборудования Лизингодателем, кредитный договор, заключаемый Лизингодателем (лизинговой Компанией) с Банком о предоставлении ссуды для проведения лизинговых сделок.

На втором этапе лизингового процесса в трех- и двухсторонних договорах производится юридическое закрепление лизинговой сделки. При этом оформляются: договор купли-продажи оборудования (имущества) в лизинг, акт приема его в эксплуатацию, лизинговое соглашение, договор на техническое обслуживание передаваемого в лизинг оборудования (имущества).

Третий этап лизингового процесса охватывает период использования оборудования (имущества). При этом ведется бухгалтерский учет и отчетность по всем лизинговым операциям, осуществляется выплата Лизингодателем лизинговых платежей, а по истечению срока лизинга оформляется дальнейшее использование оборудования (имущества).

В процессе эксплуатации оборудования (имущества) Лизингополучатель призван использовать его в соответствии с рекомендациями и техническими инструкциями Поставщика, содержать его в работоспособном состоянии, производить необходимое обслуживание, текущий ремонт и все это за свой счет.

Все риски, возникающие в процессе эксплуатации оборудования (имущества) и связанные с разрушением, потерей, преждевременным износом, порчей или повреждением независимо от причиненного ущерба, Лизингополучатель принимает на себя.

В зависимости от вида, лизинговые риски можно классифицировать следующим образом. **Маркетинговые риски** — риск не найти арендатора на все имеющееся оборудование. Он присущ в основном оперативному лизингу. Способом страхования является увеличение рискованной премии в лизинговом платеже; использование для сделок наиболее популярных видов оборудования и другой техники; продажа объекта сделки по окончании лизингового договора с учетом конъюнктуры рынка. **Риск ускоренного морального старения объекта сделки.** Поскольку объектами лизинговых сделок как правило выступает продукция наукоемких отраслей, то они

часто «подвержены влиянию научно-технического прогресса». Основным способом минимизации этого риска является установление безотзывного периода, т.е. периода, в течение которого договор не может быть расторгнут. **Ценовой риск** — риск потенциальной потери прибыли, связанный с изменением цены объекта лизинговой сделки в течение срока действия лизингового договора. Лизингодатель теряет потенциальную прибыль в случае повышения цен на объекты лизинговых сделок, заключенных по старым ценам. Лизингополучатель терпит убытки при падении цен на арендованное по старым ценам оборудование. Взаимная минимизация этого риска осуществляется путем установления фиксированной суммы каждого лизингового платежа на протяжении всего периода действия договора. **Риск гибели или невозможности дальнейшей эксплуатации** минимизируется путем страхования объекта сделки. **Риск несбалансированной ликвидности** — возможность финансовых потерь, возникающих в случае, когда лизингодатель не в состоянии рефинансировать свои активные операции, сроки платежей по которым не наступили, за счет привлечения средств на рынке ссудных капиталов. Минимизация достигается путем увязки потоков денежных средств во времени и по объемам; создания резервного фонда; диверсификации пассивных операций. **Риск неплатежа** — риск неуплаты лизингополучателем лизинговых платежей. Минимизация основана на анализе финансового положения лизингополучателя; лимитировании суммы одного лизингового договора; получении гарантий от третьих лиц; страховании риска неплатежа. **Процентный риск** — опасность потерь, возникающих в результате превышения процентных ставок, выплаченных лизинговой компанией по банковским кредитам, над ставками, предусмотренными лизинговым договором. Снижение осуществляется путем купли-продажи финансовых фьючерсов или заключения сделки «процентный своп». **Валютный риск** — возможность потерь в результате колебания валютных курсов. Минимизируются подобно процентному риску. **Политические и юридические риски** тесно связаны между собой. Наиболее ярко проявляются при осуществлении международных лизинговых операций. Политический риск — опасность финансовых потерь, связанных с изменением политической ситуации в стране, забастовками, изменением государственной экономической политики и т.п. Юридический риск связан с потерями, возникающими в результате изменения законодательных актов. Способы управления политическими и юридическими рисками: анализ особенностей политической ситуации и налогового законодательства страны пребывания лизингополучателя; увеличение рискованной премии пропорционально предполагаемой величине рисков; межправительственные соглашения по гарантии инвестиций.

Некоторые из данных видов риска могут и должны покрываться страхованием. На наш взгляд, специфика страхования объектов лизинга заключается в следующем.

Во-первых, особенностью страхования лизингового имущества является то, что страхователем может выступать как лизингодатель — собственник имущества, так и лизингополучатель — владелец имущества. В первом случае расходы, связанные со страхованием, лизингодатель обычно включает в сумму лизинговых платежей и, следовательно, облагает данные расходы налогом на добавленную стоимость. Во втором случае лизингополучатель оплачивает страховую премию за счет собственных средств.

Во-вторых, важным аспектом в страховании объекта лизинга является определение сторонами выгодоприобретателя по договору страхования объекта лизинга. Часто в соответствии с договором лизинга выгодоприобретателем определяется лизингодатель. При этом, в случае наступления страхового случая и при возможности восстановления объекта лизинга, лизингодатель направляет страховое возмещение лизингополучателю для компенсации его расходов по ремонту объекта лизинга или оплачивает услуги организации, способной восстановить объект лизинга.

В случае полной гибели объекта лизинга страховое возмещение выплачивается лизингодателю, а лизингополучателю возвращается разница между фактически полученным страховым возмещением и остатком задолженности по договору лизинга. При таком подходе лизинговая компания полностью контролирует поток страховых выплат, но вынуждена нести повышенные трудозатраты.

В случае, если выгодоприобретателем по договору страхования является лизингополучатель, все страховые компенсации направляются в его адрес, а для лизингодателя в этом случае важно, чтобы лизингополучатель продолжал оплачивать лизинговые платежи или компенсировал ущерб лизинговой компании. Однако в этом случае у лизингодателя возникает риск просрочки или даже невыплаты лизинговых платежей лизингополучателем.

3. *В-третьих*, следует отметить, что частота страховых случаев зависит от предмета лизинга, так при страховании легковых автотранспортных средств, переданных в лизинг, убыточность выше, чем по спецавтотранспорту, а по сравнению с высокорисковыми предметами лизинга (в первую очередь это автотранспортные средства) страхование промышленно-технологического оборудования не отличается высоким уровнем убыточности. Это напрямую сказывается на тарифах: если страховка для легковых автомобилей стоит 6–10% от страховой суммы, то для грузовых — 3,5–5%. А стоимость полиса для промышленного оборудования составляет 0,2–1%.

4. *В-четвертых*, для защиты лизингового бизнеса необходимы и специальные страховые продукты. В частности, должен быть покрыт риск неуплаты лизинговых платежей в результате банкротства лизингополучателя. Эти специфические риски берут на себя далеко не все компании, а те, которые берут, вносят в договор страхования четкие ограничения. К примеру, защитой покрываются не более 4 месячных неплатежей в год. Тариф при этом — от 2,5 до 5–7% в год. Страховая сумма, как правило, не превышает 70% стоимости лизингового имущества. Полисом не покрываются первые два неплатежа и не более двух подряд. И это далеко не единственная проблема в страховании лизинговых операций. Специалисты отмечают и случаи превращения дорогой техники в металлолом, и трудности с перестрахованием финансовых и некоторых имущественных рисков за рубежом, и, конечно, высокие расходы на страхование, которые удорожают лизинговые платежи.

Резюме

Страхование широко применяется в российском лизинговом секторе. Как показывает опрос лизинговых компаний, проведенный экспертной группой по изучению отечественного лизингового рынка Российской Академии Предпринимательства в 2008 г., страхование лизингового имущества осуществляется в 95% лизинговых сделок. Лизингодатели осуществляют страхование предпринимательских рисков по каждому шестому договору лизинга. Таким образом, участники лизинговых сделок достаточно часто используют страхование как способ минимизации своих рисков. Страхование как средство защиты инвестиций будет в дальнейшем развиваться и за счет увеличения объема страхования договоров лизинга, и за счет увеличения видов страхования, предоставляемых по лизинговым сделкам различными страховщиками.

Страхование лизингового имущества достаточно востребовано в России. Этот вид страхования распространен и на Западе. Однако там он имеет иную форму из-за более высокой культуры страхования. У западного предприятия, как правило, застрахованы все основные средства. Страховщик в качестве дополнительной услуги предоставляет клиенту автоматическое страховое покрытие на вновь приобретаемое имущество (в том числе лизинговое) до определенной суммы. Такая практика постепенно распространяется и в России. Между тем для успешного развития страхования лизинговых операций необходимо, прежде всего, развитие лизинга в РФ.

В нашей стране страхование лизинговых операций сводится в основном к имущественному страхованию самого предмета лизинга от пожара, кражи, повреждения водой и иных рисков внезапного и непредвиденного воздействия извне. В ряде случаев к указанному покрытию добавляется страхование ответственности за вред, причиненный имуществу третьих лиц. Что же касается страхования «финансовых рисков» (невозврата имущества, неоплаты или просрочки платежа), то оно только получает импульс своего развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипов А.П.* Эффективность страховой деятельности, Автореферат диссертации. М.: 1999. 37 с.
2. Глоссарий С — consulting.ru http://www.consulting.ru/main/ias/text/m2/014_gloss_16.htm
3. *Жуков Е.Ф.* Инвестиционные институты: Учеб. пособие. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
4. *Зернов А.А., Зубец А.Н.* Системные исследования страхового регулирования. М.: Издательский Дом «Страховое Ревю», 1997.
5. Об организации страхового дела в РФ. Закон РФ от 31.12.97 г. № 157-ФЗ.
6. Рынок лизинга. Бюллетень за май 2009 <http://www.advis.ru>.

ФОРМИРОВАНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛАТНЫХ УСЛУГ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

М.О. СТРИГИНА,

старший преподаватель,
кафедра Социально-экономических дисциплин,
ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», Кавминводский институт сервиса (филиал),
e-mail: megera_5@mail.ru

В статье рассмотрено состояние рынка сферы услуг Ставропольского края в разрезе групп услуг, в сравнении с субъектами Южного федерального округа и Российской Федерации в целом. Выявлены общие черты и специфические характеристики рынка услуг, установлены основные тенденции его развития.

Ключевые слова: рынок сферы услуг; платные услуги; тенденции развития; Ставропольский край.

Коды классификатора JEL: L80, L81, R33.

В современном обществе важность сферы услуг в структуре потребительского рынка и, в целом, региональной и национальной экономик, не вызывает сомнений. Более того, степень развития данной сферы является общепринятым критериальным показателем развития всей национальной экономики.

Уместно напомнить, что сфера услуг создает по разным оценкам 50–55% валового внутреннего продукта Российской Федерации, в то время как аналогичный показатель Соединенных Штатов Америки достигает 78%, в странах Европейского Союза — 65–75%, в Японии — 62%, в Канаде — 74%, в Гонконге — 86% [1, с. 33, 45].

Широкая научно-практическая дискуссия по классификации видов услуг и критериям их группировки в настоящее время не нашла своего разрешения. Общеизвестной является лишь та сентенция, сообразно которой принципы соотношения услуги к той или иной группе определяются конкретной прикладной потребностью.

Не вдаваясь в подробности упомянутой дискуссии и взяв за основу классификацию услуг Общероссийского классификатора услуг населению (ОКУН), принятую и используемую Росстатом, рассмотрим основные тенденции развития рынка платных услуг на примере Ставропольского края сквозь призму процессов, происходящих в других соседних субъектах Южного федерального округа и в целом Российской Федерации.

Населению РФ в 2008 году было оказано платных услуг на общую сумму 4083,355 млрд. руб., или 28765 руб. на долю каждого россиянина. Устойчивая положительная динамика отмеченного показателя в постсоветский период является, с одной стороны, реакцией на ликвидацию сдерживающих факторов, имевших место в советской экономике («эффект выпрямившейся пружины»), и с другой, — полностью отвечает экспоненциально возросшему спросу (в количественном и качественном выражении) со стороны ставшего более искушенным отечественного потребителя услуг.

Удельный вес оплаты услуг в потребительских расходах населению в 2008 г. составил 25,5% против 25,4% в предыдущем году. Последние годы вообще наблюдается устойчивая положительная (хотя и невысокая) динамика роста данного показателя. Гораздо более высокими темпами он рос в первые постсоветские годы: за десятилетие 1995–2005 гг. доля потребительских расходов на оплату услуг выросла в 1,72 раза — с 13,7% до 23,5%.

Объем платных услуг населению в 2008 году в Ставропольском крае по сравнению с 2000 г. вырос в 5,5 раза и составил 57175 млн руб. против 10344 млн руб.

В региональном разрезе среди субъектов Южного федерального округа Ставропольский край по данному показателю занимает четвертое место после Краснодарского края, Ростовской и Волгоградской областей. Однако темпы роста объема платных услуг в крае характеризуются как одни из самых худших: из 13 субъектов ЮФО край сумел опередить только Республику Северная Осетия-Алания. И хотя краевые показатели несколько выше столичных (а в г. Москва за этот же период объем платных услуг вырос в 4,9 раза), тем не менее, очевидно, мы имеем дело с разными детерминантами социально-экономических результирующих. По нашему мнению, отмеченные тенденции свидетельствуют не о достижении определенного этапа стабилизации после бурного роста (как в столице), а скорее о существенных системных проблемах, имеющих место в сфере услуг Ставропольского края. Такое утверждение обосновывается нами, не только исходя из более высоких средних показателей роста по округу, которые легко можно было бы объяснить резким скачком от традиционно низкого исходного уровня в национальных республиках, но и стабильно сохраняющимся положительным трендом у лидеров округа (Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области).

В 2008 году наибольшую долю в структуре платных услуг Ставропольского края занимали коммунальные (21,6%), услуги связи (17,4%) и транспорта (15,4%), санаторно-оздоровительные (13,0%) и бытовые услуги (9,1%). На долю этих пяти групп приходится свыше $\frac{3}{4}$ (76,5%) от всего объема платных услуг. Меньше всего среднестатистический ставропольчанин потратил на ветеринарные (61,1 руб.) и гостиничные услуги (91,7 руб.). О низком уровне благосостояния жителей края (среднемесячные денежные доходы 10065,5 руб. в 2008 году в сравнении с 15136 руб. в целом по РФ; 18,7% населения края имеют денежные доходы ниже величины прожиточного минимума), с одной стороны, и малых возможностях отраслевыми учреждениями предоставления услуг в области физической культуры и спорта, с другой — свидетельствуют мизерные суммы подушевых расходов на данную группу услуг: 10,1 руб. на душу населения в год. И высокие расходы на санаторно-оздоровительные услуги имеют отношение лишь к 22,9% жителям края, которые смогли воспользоваться услугами санаторно-курортных учреждений.

По Российской Федерации в целом наибольшая доля расходов приходится на услуги транспорта и связи, коммунальные и бытовые услуги.

В разрезе субъектов Южного федерального округа ранги наиболее и наименее затратных видов платных услуг варьируют, иногда в весьма значительной степени. Так, в подтверждение традиционной значимости

санаторно-оздоровительные услуги наиболее значимы для Ставропольского края (с наибольшим удельным весом 13% при среднем значении по округу — 3,0%). В Карачаево-Черкесской республике самый высокий ранг приходится на бытовые услуги (24,1%). Больше всего в гостиницах останавливаются на территории Краснодарского края (9,6%). Максимальный удельный вес образовательные услуги занимают в Астраханской (9,3%), Ростовской областях (7,9%), Республике Ингушетия (7,1%). Наивысшая доля услуг правового характера характерна для Волгоградской области (23,7%), платных медицинских услуг — для КЧР (10,3%), туристских услуг, а также услуг физической культуры и спорта — для Республики Дагестан (16,6 и 5,2% соответственно).

В Ставропольском крае потребительские цены (тарифы) в 2008 году выросли на 17,1% при среднем по округу показателе +15,3% (в Российской Федерации — +15,9%).

В 2008 году электроэнергия подорожала более чем на 26% [4]. По предварительным данным за 11 месяцев 2009 года населению города Ставрополя через все каналы реализации оказано платных услуг на 4,8 млрд руб., что на 1,2% больше, чем за весь 2008 год. Однако в сопоставимых ценах это меньше на 6,5%. В их структуре на услуги связи приходится 50,9%, 11,3% — коммунальные услуги, 10,1% — услуги образования, 5,6% — медицинские услуги, бытовые — 7,8%. Между тем, среднемесячная заработная плата в расчете на одного работника по крупным и средним организациям краевой столицы за I квартал 2009 года возросла до 14200 рублей. Темп роста номинальной заработной платы к соответствующему периоду 2008 года составил 123%, а реальной — 106,2% [4].

Услуги транспорта и связи. Пассажирские транспортные тарифы в 2008 году в целом по стране выросли на 22,5%, по округу этот показатель несколько ниже — 21,3%, а в крае практически на уровне среднефедеральной величины — 22,8%. При этом темпы роста тарифов на железнодорожный и автомобильный транспорт немногим превышали средние по округу и стране (124,3 и 124,2 против 121,2 и 123,0% для ЮФО, а также 121,6 и 123,0 для РФ соответственно), однако по городскому электрическому и воздушному транспорту были существенно ниже (102,8 и 115,2 против 114,0 и 136,4% для ЮФО, а также 115,6 и 133,0 для РФ соответственно). Среди прочих это стало одной из причин снижения пассажирооборота на транспорте общего пользования: в целом по стране снижение составило 727 млн чел. или 10 млрд пассажиро-километров. Несколько абстрактные цифры становятся более наглядными, если отметить, что среднестатистический россиянин в 2008 г. 9,1 раз путешествовал на железнодорожном транспорте (+0,1 поездки по сравнению с 2007 г.), 53 раза — на автобусе (–2,5), 17,9 — на трамвае (–0,8), совершил 19,3 троллейбусных поездок (–1,6). Каждый третий житель страны путешествовал в 2008 г. на самолете (0,35, что на 0,02 полета больше аналогичного показателя 2007 года).

Возросший за год объем транспортных услуг характерен как в целом для Российской Федерации (на 154991 млн руб. или 21,5%), так и для всех субъектов Южного федерального округа (на 16913 млн руб. или 26,3%). На долю Ставропольского края приходится 11,1% от общеокружного прироста увеличения оборота транспорта. Это четвертый ранг среди субъектов округа после Краснодарского края, Ростовской области и Республики Дагестан. При этом по сравнению с 2007 г. в самом крае объем транспортных услуг вырос на 7,9%.

В 2008 году каждый житель края затратил на транспортные услуги 3257,1 руб. Несколько большую сумму (3679,7 руб.) составили расходы на услуги связи. Для сравнения в среднем по стране данная статья расходов выше в 1,54 раза (5683 руб.).

Рост тарифов наблюдался и на услуги связи: от уровня 2007 г. они составили 102,0% по стране, по округу — 103,5 и 113,1% по Ставропольскому краю (3-й ранг в ЮФО по темпам роста потребительских цен на услуги связи после Адыгеи и Карачаево-Черкессии). Однако в натуральном выражении объемы данного вида услуг населению среди 14 субъектов снизились только на Ставрополье (80,95 по сравнению с предыдущим 2007 г. против 106,1 по ЮФО и 116,8% в РФ) и составили 9958 млн руб. (10,7% от общеокружных значений). Тем не менее краю удалось сохранить третью позицию в округе, традиционно уступив лишь Краснодарскому краю и Ростовской области.

Бытовые услуги. Объем платных бытовых услуг в Ставропольском крае в 2008 году составил 5185 млн руб. (+11,1% от уровня 2007 г.) или 9,4% от аналогичного показателя по всем субъектам Южного федерального округа.

Наиболее весомыми по стоимости видами бытовых услуг в крае оказались ремонт и техническое обслуживание автотранспорта, машин и оборудования: на долю этого вида услуг приходится 33,7% от общего итога (среднедушевой показатель составил 650,2 руб. в год), строительство жилья и его ремонт (18,1 и 11,1% или 346,1 и 219,6 руб.), а также ремонт и пошив одежды (16,8% со 321,2 руб. на душу населения). В целом в 2008 году на каждого жителя края было оказано бытовых услуг на сумму 1916,1 руб.

Проведенный индексный анализ позволил установить, что 86,4% увеличения общего показателя объема платных бытовых услуг (9,6 из 11,1%) вызвано ростом потребительских цен на услуги и 13,6% прироста достигнуто за счет увеличения количественных показателей оказанных услуг.

Потребительские цены на бытовые услуги выросли в крае на 19,5%, что практически соответствует аналогичным показателям по округу, хотя и несколько выше уровня по стране (19,4 и 18,7% соответственно).

Среди других видов бытовых услуг населению более всего выросли цены на ремонт и техническое обслуживание транспортных средств (+46,0%), ремонт, пошив одежды и обуви (+37,1%), услуги бань и душевых (+36,6%), снизились цены — на ритуальные услуги (–3,8%).

Жилищно-коммунальные услуги. Среднемесячная величина жилищных услуг в 2008 году в Ставропольском крае составила 156,63 руб. (4-й ранг в округе), из которых 156,02 руб. (или 99,5% — 6-й ранг в ЮФО) было возмещено населением. Эти величины существенно выше среднеокружных значений: 134,78 руб. и 98% возмещения. Среднестатистический россиянин возмещает лишь 82% жилищных услуг, однако при этом размер их стоимости значительно выше показателей Южного федерального округа (285,86 руб.). В течение 2008 года тарифы на жилищные услуги выросли в крае на 19,2% (4-й ранг среди субъектов округа). Это несколько выше общеокружных и общенациональных значений, где потребительские тарифы увеличились на 14,2 и 14,9% соответственно. Больше всего они возросли в домах, обслуживаемых жилищными и жилищно-строительными кооперативами, а также товариществами собственников жилья (+23,0%) в сравнении с платой за жилье в государственных и муниципальных жилищном фонде (+16,1) и в приватизированном жилье (+17,4%). Все эти значения также выше аналогичных показателей в округе и в стране.

В ЮФО край находится в числе лидеров (2-й ранг после Ростовской области) и по величине среднемесячных субсидий: на семью она составляет 709,3 руб. (Для справки: в среднем по стране эта сумма в 2008 году составила 667,7 руб. ежемесячно). Эта программа в объеме 666,2 млн руб. распространяется на 60,9 тыс. семей или 6,6% от их общего числа.

В результате доля жилищно-коммунальных услуг в потребительских расходах ставропольчанина составила в 2008 г. 8,4% (–1,0% по отношению к 2007 г.). Это одна из самых высоких долей среди субъектов округа (4-й ранг

после Ростовской области — 9,1%, Волгоградской области — 8,9%, республики Адыгеи — 8,7%). Уместно будет отметить аналогичный показатель в среднем по округу и по стране — 7,7%.

В целом по краю жилищных услуг в 2008 году было оказано в объеме 1550 млн руб., что на 0,9% выше аналогичного показателя 2007 года. На одного жителя приходилось 572,7 рубля в год за жилищные услуги и 4538,9 руб. за коммунальные услуги (или 90,0% от среднероссийского уровня — 5043 руб.). Объем последних в целом по краю составил 12283 млн руб. (+ 0,5% в сравнении с предыдущим годом).

В 2008 г. среднемесячная стоимость коммунальных услуг на одного жителя края составила 833,03 руб. при одном из высоких уровней возмещения населением (4-й ранг после Республик Дагестан, Ингушетия и Краснодарский край), который составил 99,6%. В Российской Федерации данный показатель составляет 89%, а в среднем по ЮФО — 95,0%.

Социальная поддержка населению по оплате коммунальных услуг была оказана в объеме 1812,2 млн руб. или 317,6 руб. на одного жителя, помощь которому установлена законодательно (наибольшая среди субъектов округа и на 90 коп. выше, чем в среднем по стране).

Услуги культуры. Объем платных услуг учреждений культуры в 2008 году составил в целом по краю 248 млн руб., или 91,7 руб. на каждого жителя края. На фоне общероссийского сокращения данного показателя (на 0,6%) рост в 6,0% в крае выглядит вполне убедительным, хотя следует заметить, что среднее окружной показатель составляет +12,6%. В 2008 г. цены на услуги организаций культуры выросли на 17,8% при аналогичном росте в стране на 15,5% и в округе на 14,9%.

Услуги физической культуры и спорта. Наиболее сложное положение, вызванное комплексом причин, среди которых неразвитость соответствующей инфраструктуры, низкий уровень просветительской работы со стороны государства, невысокий уровень благосостояния населения и др., отмечается именно среди данного вида услуг. За весь 2008 год в крае было оказано соответствующих услуг всего на 27 млн руб. (7-й ранг среди субъектов округа). И хотя удается обеспечивать положительную динамику из года в год, создавшееся положение не может не вызывать серьезных опасений и не иметь тяжелых социальных последствий. Тем более, что наблюдающееся увеличение объема услуг данного вида более чем на 78,5% в крае был обеспечено за счет роста цен (на 16,4% только за 2008 год).

Платные медицинские услуги. В 2008 году среднестатистический ставропольчанин затратил 974,1 руб. на оплату медицинских услуг. В целом по краю данный сегмент характеризуется объемом 2636 млн руб. (4-й ранг в округе). Этот показатель по годам имеет устойчивую тенденцию к росту с некоторым замедлением его в последние годы. В 2008 году цены на медицинские услуги выросли в среднем на 11,8%, повышение коснулось всех учитываемых видов медицинских услуг. В учреждениях социального обслуживания лиц пожилого возраста и инвалидов в крае было зарегистрировано 370288 человек, из них 20,9% было обслужено на условиях полной или частичной оплаты. Общая величина объема услуг согласно гарантированного государством перечня составила в 2008 году 17,2 млн руб. (5-й ранг в ЮФО).

Услуги в области образования в 2008 году составили в подушевом выражении 1483,0 руб. или в целом 4013 млн руб. По объему платных образовательных услуг край занимает третье место в округе, уступая лишь Краснодарскому краю и Ростовской области. Также, как и на иные виды услуг, потребительские цены в области образования выросли: например, в 2008 году рост цен составил в целом по образовательной сфере -11,3%. В разрезе конкретных видов услуг повышение цен выглядело следующим образом: на услуги дошкольного воспитания и высшего образования рост составил по 5,5%, на профессиональное обучение — 37,2%.

При этом в крае отмечается наименьшая численность студентов государственных и муниципальных учреждений среднего профессионального образования, обучающихся за счет средств федерального бюджета (26,1% против, например, 81,7% в Кабардино-Балкарской республике) и, напротив, большее число студентов (2-й ранг среди субъектов ЮФО после Республики Дагестан) обучается за счет средств краевого бюджета. Для рынка платных образовательных услуг края характерна одна из самых высоких (36,3%) долей студентов, обучающихся с полным возмещением затрат. Более трети всех студентов, получающих высшее образование (39,0%), обучается за счет федерального бюджета (это также один из самых низких уровней в округе). Краевой бюджет обеспечивает обучение 4,4% от общего количества студентов (2-й ранг в ЮФО после Северной Осетии-Алании). И, наконец, 56,6% студентов обучаются на коммерческой основе при среднее окружном показателе в 48,8%.

Таким образом, анализ состояния сферы услуг в Ставропольском крае позволил выявить следующие основные тенденции функционирования данного рынка. Наибольшую долю в структуре платных услуг Ставропольского края занимали коммунальные, услуги связи и транспорта, санаторно-оздоровительные и бытовые услуги.

Отмечается динамичный рост объема оказываемых услуг, что свидетельствует о повышении доступности услуг населению и приближении их к потребителю, определенном развитии инфраструктуры платных услуг населению в районах края. К сожалению, большая часть увеличения объема платных услуг обеспечена за счет роста потребительских цен (тарифов). Экстенсификация данного процесса мало способствует качественным изменениям на рынке услуг. В целом, следуя за федеральными и окружными трендами рынок сферы услуг края характеризуется и некоторыми специфическими особенностями, а именно: низкими темпами роста объема платных услуг, высокой степенью социальной поддержки при оплате жилищно-коммунальных услуг, угрожающим состоянием услуг физической культуры и спорта и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурменко, Т.Д. Сфера услуг: экономика/ Т.Д.Бурменко, Н.Н.Даниленко, Т.А.Туренко. М.: Кнорус, 2008.
2. О реализации платных и бытовых услуг населению в 2008 году. Ставрополь: Ставропольстат, 2009.
3. Платное обслуживание населения в России. 2009: Стат. сб. М.: Росстат, 2009.
4. [http:// www.regnum.ru](http://www.regnum.ru)

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ КУРОРТНО-ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА Г. СОЧИ, В УСЛОВИЯХ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЗИМНЕЙ ОЛИМПИАДЫ 2014 ГОДА

С.В. СТРИЖКО,

аспирант,

кафедра «менеджмента»,

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела,

e-mail: strishko_@ mail.ru

В статье рассматриваются проблемы развития курортно-туристского комплекса (КТК) г. Сочи, в условиях подготовки и проведения Зимней Олимпиады 2014 года. Указывается, что численность населения и рекреантов является стратегическим исходным параметром, который определяет возможности развития градообразующих отраслей экономики курорта. Для Сочи одинаково приоритетными являются курортно-туристский и природоохранный комплекс. Реконструкции КТК Сочи с учетом олимпийского проекта предполагает поэтапное создание туристско-курортной отрасли, включающей в себя Олимпиаду как туристический продукт. И подобная реконструкция требует создание развитой природоохранной отрасли.

Ключевые слова: курортно-туристский комплекс; Зимняя Олимпиада 2014 года; туристский продукт; сфера услуг; туристско-курортная отрасль.

Коды классификатора JEL: L83.

С переходом российской экономики на рыночные принципы и условия хозяйствования в ее курортно-туристском комплексе произошли коренные изменения.

Рыночная модель экономики потребовала разработки принципиально новых подходов к формированию организационно-экономического механизма развития сферы услуг вообще и курортно-туристского комплекса, в частности. Уже первые годы работы в новых условиях показали, что данный процесс весьма сложен и нуждается в серьезной перестройке экономических и социальных отношений в этом комплексе. Обостряется необходимость разработки и совершенствования механизмов государственного регулирования и финансовой поддержки комплекса. Отсутствует реальный механизм привлечения инвестиций в объекты курортно-туристского комплекса, сохраняются экстенсивные, малозффективные методы использования ресурсов. Много оправданных вопросов вызывает налоговая политика в этой сфере. В туристском бизнесе еще не сложилось четкой системы маркетинговых исследований, а потому остаются не решенными практические вопросы туристского маркетинга.

Вместе с тем, отечественный туристский бизнес к рыночным условиям адаптировался, и довольно быстро. К сожалению, эта адаптация пошла обходным, весьма неэффективным для государства путем. В короткое время образовалось множество частных фирм, которые стали удовлетворять потребности российских граждан в туризме, прежде всего — в заграничном. Необычайно возрос выездной туризм, который, с экономической точки зрения, равноценен вывозу капитала из страны. На заграничные поездки, по имеющимся данным, за 1995–2006 гг. россияне потратили около 102,5 млрд долл. О привлечении подобных сумм валютных поступлений в отечественный туристский бизнес пока не приходится даже мечтать. И хотя сейчас нереально утверждать, что наша страна будет получать от туризма доходы, сопоставимые с доходами от этой сферы экономики, например, средиземноморских стран, тем не менее, нельзя не признать, что возможности развития туризма в России огромны и в значительной степени не использованы.

До начала процесса экономического реформирования состояние санаторно-курортной отрасли характеризовалось дефицитом на услуги отрасли. Широкий спрос на них обуславливался, прежде всего, низкой ценой путевки на санаторно-курортное лечение, поскольку основная часть расходов оплачивалась профсоюзами за счет средств социального страхования или иных источников. С другой стороны, доступность цен на путевки обеспечивалось тем, что развитие материально-технической базы санаторно-курортных учреждений осуществлялось за счет собственников этих учреждений либо за счет средств государственного бюджета. Это значит, что финансирование этого процесса не перекладывалось на плечи конечных потребителей услуг — отдыхающих. Планирование и управление деятельностью санаторно-курортных учреждений полностью регламентировалось их собственниками, а также координировалось на местном уровне.

В 90-е годы ситуация существенно изменилась. Рыночные условия единственным критерием деятельности хозяйствующих субъектов предопределили получение прибыли. Экономический кризис, сопровождавшийся невиданным падением производства, снижением рентабельности и ростом убыточности большинства промышленных предприятий, на балансе которых находились санаторно-курортные учреждения, привел к тому, что предприятия оказались не в состоянии в дальнейшем финансировать текущие расходы, а, тем более, развивать их материальную базу. Чтобы окупить производственные затраты, рассчитаться с государством по налогам, обеспечить безубыточность и поддержать в соответствующем состоянии свою материально-техническую базу, предприятия курортно-туристского комплекса были вынуждены поднять цены на путевки. Однако этот шаг натолкнулся на резкое снижение уровня доходов основной части населения России, его платежеспособного спроса на услуги отрасли. В сочетании с резким сокращением поддержки санаторно-курортной сферы государством и почти полным исчезновением социального туризма и детских учреждений отдыха это привело к тому, что санатории, дома и базы отдыха страны лишились основного контингента отдыхающих. Так, в 1980-е годы Сочи ежегодно принимал до 5 млн отдыхающих. В 90-е их число сократилось до 500–600 тыс. человек, сейчас эта цифра достигла величины в 1,5–2,2 миллиона человек. И это, не забудем, после распада СССР, когда российские предприятия и организации в одночасье потеряли принадлежащие им санатории, дома отдыха и туристические базы на Черноморском побережье Грузии и Украины, когда отошли в прошлое прибалтийские курорты, где в прежние годы больше половины отдыхающих составляли проживающие в Российской Федерации.

К сожалению, действовавшие ранее и разрушенные административные механизмы не были своевременно заменены новыми, адекватными формирующимся рыночным условиям, что и привело к тяжелому состоянию курортно-туристского комплекса. Его предприятия продолжают испытывать трудности, обусловленные необоснованностью практики налогообложения, при которой они, являясь по существу лечебными учреждениями, платят налоги на общих основаниях. Необоснованно завышены коммунальные платежи, удельный вес которых в стоимости путевок достигает 50%. Продолжают оставаться высокими транспортные тарифы, которые, казалось бы, должны быть снижены для отдыхающих, следующих в санатории на лечение. Для курортов федерального уровня, каким является Сочи, особенно острыми являются вопросы взаимоотношений с федеральным бюджетом, объемов и системы централизованного финансирования, других форм и методов государственной поддержки. Как видим, для адаптации к меняющимся рыночным условиям хозяйствования конкретным предприятиям санаторно-курортной отрасли недостаточно ограничиться лишь составлением собственной программы. Современное развитие курорта Сочи приобретает хаотичный характер, свидетельствуя об отсутствии градостроительной культуры, правовой дисциплины и необеспеченности документами территориального планирования, градостроительного проектирования руководства, инвесторов-застройщиков и жителей уникального субтропического курорта. Как следствие:

- ◆ непредсказуемо меняется демографический состав и численность населения,
- ◆ увеличивается дефицит курортных территорий и зеленых насаждений,
- ◆ уменьшаются территории зон общего пользования,
- ◆ деградируют пляжи, растворяется в застройке приморская набережная,
- ◆ меняется масштаб и стиль застройки исторического ядра, исчезают объекты историко-культурного и природного наследия,
- ◆ курорт приобретает урбанизированный, а в центральной части и переуплотненный характер,
- ◆ угрожающе возрастает уровень нагрузки на инженерную инфраструктуру, физический износ которой достиг критической отметки.

Диспропорция между точечной высотной жилищной застройкой вдоль береговой полосы и инженерной инфраструктурой города-курорта порождает транспортный кризис,

Возрастает недопустимое экологическое загрязнение устьев рек, морской акватории, городской среды, меняются в худшую сторону микроклиматические характеристики курорта и т.д.

Неуправляемое строительство на территориях, подверженных оползням и паводкам, в условиях 8-9 балльной сейсмичности, без комплексной инженерной подготовки и защиты территорий неминуемо приведет к катастрофическим разрушениям и многочисленным жертвам в случае землетрясений или других опасных природных или техногенных катаклизмов.

В этой ситуации, на уровне государственной политики, ФЦП «Развитие г. Сочи до 2014 года» отразила Олимпийский проект как стратегию реконструкции ведущего курорта страны в курорт мирового уровня. Но при этом следует помнить, что Зимняя Олимпиада является парадоксальной, по существу, временной, не характерной для курорта Сочи федеральной функцией, которая:

- потребует увеличения рекреационной емкости Красной Поляны до 100 тыс. человек одновременно (при оптимальной емкости 15 тыс. человек),
- повлечет превышение уровней предельного освоения природного комплекса, строительства инженерно-транспортных коммуникаций в водоохранной зоне реки Мзымта,
- содержит угрозу загрязнения месторождений пресных вод и гидроминеральных месторождений,
- нанесет непоправимый ущерб ландшафтам речных долин, что особенно опасно в районе Грушевого хребта и Имеретинской низменности.

При этом даже при условии утраты ландшафтов долины реки Мзымта, вызывает сомнение возможность обеспечения безопасности и транспортной эвакуации из Краснополянской зоны. Проблематичен процесс организации строительства олимпийских объектов и инфраструктуры, как в горной, так и в прибрежной зонах. Срок проектирования и реализации проектов явно недостаточен и требует создания развитой природоохранной отрасли, а именно:

на 1-м этапе — комплексное экологическое обследование территории курорта, включая опорные историко-архитектурные планы, и разработку Стратегии экологической безопасности курорта с предложениями по альтернативному размещению олимпийских объектов и Стратегии социально-экономического развития, завершение Генерального плана Сочи, корректировку генерального плана Красной Поляны и проектов планировки горной и прибрежной части Олимпийского комплекса;

на 2-м этапе — организацию взаимосвязанной системы градо-экологического мониторинга и служб инженерно-экологической эксплуатации в процессе строительства Олимпийских объектов и инженерно-транспортной инфраструктуры, получение международной сертификации;

на 3-м этапе — возможность проведения Олимпийских игр, реабилитацию ландшафтов олимпийской зоны, восстановление рекреационных ресурсов и развитие спортивно-реабилитационного туризма в дополнение к традиционным курортным функциям Сочи. Олимпийские объекты, купирующие южную часть природных рекреаций, в случае их низкого экономического эффекта после игр должны быть демонтированы или перепрофилированы в экономически, либо социально эффективные для курорта объекты.

Реконструкция Сочи с учетом олимпийского проекта выдвигает требования по применению на всех этапах самых передовых экологических ресурсосберегающих технологий и срочного привлечения к решению градо-экологических и инженерно-экологических задач научного потенциала как на местном, так и на международном уровне и ставит задачу подготовки высококвалифицированного персонала, который явится ядром формирования устойчивого экологоориентированного социума.

Мы должны понимать, что реконструкции КТК Сочи с учетом олимпийского проекта это поэтапное создание туристско-курортной отрасли, включающей в себя Олимпиаду как туристический продукт. На первый взгляд это положение можно считать спорным, но давайте более подробно рассмотрим само понятие туристский продукт.

В самом общем виде различия в трактовке содержания турпродукта как понятия можно разделить на три группы. **Первая**, это исследователи, которые под турпродуктом понимают определенный комплекс товаров и услуг туристского использования. Например, к этой группе исследователей можно отнести В.Г. Гуляева, который считает, что «туристский продукт — это комплекс услуг, предоставляемых туристско-экскурсионными предприятиями гражданам (туристам)» [2]. Сюда же можно отнести таких авторов, как Ф. Котлер, Дж. Бозн, Дж. Мейкнз,

которые полагают, что любой продукт в туризме, «является комбинацией разных услуг, необходимых для решения проблем потребителя» [3]. Примерно такой же точки зрения придерживается коллектив авторов одного из последних учебников «Экономика и организация туризма. Международный туризм», с той лишь разницей, что, определяя туристский продукт как состоящий «из множества компонентов» они акцентируют внимание на том, что эти компоненты могут «быть как осязаемыми, так и неосязаемыми. К «осязаемым» турпродуктам они относят, в частности, продукты питания, одежду, различное туристское снаряжение. К «неосязаемым», услуги, например размещение в отеле, бронирование билетов, развлечение туристов» [5].

Ко **второй** группе исследователей следует отнести тех, кто подходит к исследованию турпродукта в основном с ресурсных позиций. Наиболее полно эта позиция представлена М.Б. Биржаковым. Он полагает, что при определении турпродукта, прежде всего, нужно исходить из того, что «туристский продукт имеет три источника: (1) природные ресурсы, (2) упорядоченную систему знаний и технологий туризма и туристского обслуживания и (3) организационно-правовую систему предприятий и подготовленный персонал предприятий сферы туризма, туристской индустрии и смежных отраслей, способный, используя знания и технологии туризма на основе ресурсной составляющей, служить удовлетворению туристского интереса и быть объектом потребления всех уровней. Отсутствие хотя бы одной составляющей лишает туристский продукт жизнеспособности и мотива к существованию» [1].

К **третьей** группе исследователей, на наш взгляд, можно отнести тех, кто подходит к пониманию понятия «турпродукт», как к явно выраженной и определенным образом организованной во времени и пространстве событийной линии, вписанной в туристский поток. Например, Т.К. Сергеева считает, что под туристским продуктом следует понимать то, вокруг чего «можно строить программу развития туризма», что «является одним из начальных этапов формирования туристского потока». И далее: «Узнаваемый туристский продукт должен быть разработан до того, как начнется деятельность по привлечению туристов». Она, как и многие исследователи полагают, что под понятие туристский продукт подпадает целый ряд создаваемых, как специализированных, так и общих товаров и услуг, предназначенных для реализации и потребления туристскими потоками, осваивающими ту или иную территорию [28]. Причем, любые туристские продукты в обязательном порядке проходят обычные стадии своих жизненных циклов, таких как разработка, внедрение, стадии роста, зрелости, модификации или трансформирование в нечто отличное от своего первоначального вида, под воздействием времени, изменения спроса и т.д. Причем, как отмечает в частности Сергеева Т.К., туристские продукты во времени и пространстве «имеют разную степень узнаваемости. Это может быть:

- образ, сформировавшийся за период исторического развития: Париж, Лондон, Москва, место падения Тунгусского метеорита.
- продукт, утвердившийся на международном рынке усилиями разных видов рекламы. К продуктам этого вида относится, например, всемирно известный образ компании Макдоналдс.

Туристские продукты, оформленные как крупные международные события, проходящие с разной степенью частоты: кинофестивали, Олимпийские игры, чемпионаты мира по футболу и т.д.» [4]. Таким образом, мы вполне можем рассматривать Олимпиаду 2014 года как туристский продукт, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Совершенно очевидно, что столь радикальные и стремительные изменения в функционировании курорта и в социально-экономическом укладе постоянного населения, не отвечают международным задачам устойчивого развития территорий.

В документах территориального планирования в том числе, генплана Сочи, должна быть обозначена и аргументирована стратегия курортного региона и установлены целевые параметры, которым должен соответствовать заявленный статус каждого из входящих в него курортов; предстоит свести к минимуму противоречия во взаимодействии природоохранной, курортной и городской функций с Олимпийским комплексом, определив области его влияния и совпадения интересов для всех курортов региона, с учетом интересов местных жителей. Очень важно правильно спрогнозировать численность населения г. Сочи на ближайшие годы.

В соответствии с Заявочной книгой «Сочи-2014» гарантируется строительство более 57 тысяч гостиничных номеров классом 3*–5*, способных принять 100 тысяч человек. Всего в пределах 50 километров от двух центров Олимпийских игр будут расположены около 138 тысяч номеров, готовых принять гостей Олимпиады.

Если руководствоваться рекомендациями Всемирной туристской организации, то планировать обслуживающий персонал необходимо из следующих соотношений: на одного гостя в гостинице 5*–1,5 и более человек обслуживающего персонала; гостиница 4* — 1,2; гостиница 3* — 0,8.

Таким образом, только для обслуживания предприятий размещения необходимо подготовить примерно 120 тысяч человек нового персонала и порядка 30–35 тысяч человек должны будут пройти повышение квалификации, если они уже работают. В то же время в ФЦП в части г. Сочи, говорится о том, что весь необходимый «прирост количества рабочих мест в 2014 году составит 96,7 тыс. мест. Однако из них только 45 тыс. рабочих мест будут постоянными». Как видим только пересчет рабочих мест, необходимых для предприятий размещения показывает расхождение в цифру порядка 25 тысяч человек. А если брать во внимание, что работа на предприятиях размещения предполагается в основном постоянной, то указанная в ФЦП цифра прироста постоянных рабочих мест по Сочи в 45 тысяч, явно недооценена. Причем только по предприятиям размещения на величину порядка 70 тысяч человек. И это без учета еще того, что кроме объектов размещения, понадобятся еще рабочие руки для обслуживания спортивных объектов, их инженерного обеспечения и т.д.

Приведенные выше данные о проживающих в г. Сочи и численности выпускаемых специалистов, а также перспектив до 2010 года, отражают масштабность и значимость данной проблемы.

Следует отметить, что даже не полная загрузка объектов размещения не приводит к уменьшению численности населения, а приводит к увеличению скрытой безработицы. Поэтому мы этот фактор исключаем из всех сценариев развития демографической ситуации

Итак, возможны **3 сценария развития.**

Первый сценарий «**оптимистичный**», в соответствии с которым прирост рабочих мест составит не менее 150 тыс. мест только в сфере обслуживания предприятий размещения. Спортивные объекты дадут еще минимум 30 тыс. работников. С учетом коэффициента социального прироста (члены семей, обслуживающий персонал и т. д.) в размере 2,2 население города Сочи увеличивается почти в 2 раза и может составить до 800 тыс. человек.

Второй сценарий **«пессимистический»** предполагает строительство спортивных объектов на временной основе. Заметим, что такая практика существует уже на протяжении последних 25 лет при проведении Зимних Олимпийских игр. В этом случае количество постоянных мест снижается до цифр ФЦП (прирост количества рабочих мест на постоянной основе в 2014 году составит 45 тыс. мест). А население увеличится соответственно до 430–450 тыс. человек.

Наиболее вероятным является третий **промежуточный** сценарий (истина всегда лежит где-то посередине). Возможны такие варианты развития событий, которые сегодня мы просто не можем предусмотреть.

Такой вариант рассчитывается по известной формуле:

$$Дн. в. = (2Д_{max} + 3Д_{min}) / 5;$$

где:

$Дн. в.$ — наиболее вероятное количество населения, тыс. человек,

$Д_{max}$ — количество населения по первому сценарию, тыс. человек,

$Д_{min}$ — количество населения по второму сценарию, тыс. человек.

Таким образом, наиболее вероятное количество населения может составить к 2014 году 590 тыс. человек.

Заметим, что это не окончательные расчеты, процесс прогнозирования требует отдельного самостоятельного рассмотрения и, прежде всего, в самой ФЦП **«Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 годы)»**. В которой, кстати, подобного самостоятельного раздела пока тоже нет. Как, впрочем, нет и точного наименования города-курорта Сочи, который никогда не был только «горноклиматическим курортом», так как вот уже более чем сто лет функционирует как морской, бальнеологический и сегодня начинает развиваться уже и как горноклиматический курорт.

Развитие Сочи, особенно с учетом Олимпийского проекта, ограничивается рекреационной и демографической емкостью природного комплекса, которая должна быть определена ресурсным методом. Численность населения и рекреантов является стратегическим исходным параметром, который определяет возможности развития градообразующих отраслей экономики курорта. Для Сочи одинаково приоритетными являются курортно-туристский и природоохранный комплекс. При этом следует исходить из экономически целесообразных допустимых пределов, не превышающих 10% освоения территории природного комплекса, без ущерба его самовосстанавливающим свойствам. В отношении Олимпиады допустимые пределы определяются в границах бассейнов рек Мзымта-Псоу. Превышение пределов влечет рост затрат на обеспечение безопасности от воздействия неблагоприятных природно-техногенных воздействий, природоохранные компенсации, содержание природоохранного штата и прочие, что отрицательно скажется на развитии КТК г. Сочи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм // Учебник. Издание 6-е, переработанное и дополненное. СПб.: «Издательский дом Герда», 2004. С. 126.
2. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности // Учебное пособие М.: Нолидж. 1996. С. 33.
3. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг // Гостеприимство. Туризм: учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ОНИТИ-ДАНА. 2005. С. 399.
4. Сергеева Т.К. Экологический туризм // Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2004.
5. Цхомария Б. Кавказский узел // Сочи: «Феникс». 95 с.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО КОМПОНЕНТА РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

А.В. ШАРОВА,

преподаватель,
кафедра экономики,

НЧОУ ВПО «Южный институт менеджмента»,
350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216

Условия развития финансовых отношений, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость расширения возможностей данного процесса, относящихся к мезо-уровню.

Ключевые слова: финансовые отношения; развитие; мезоуровень.

Коды классификатора JEL: S10.

В современной динамично развивающейся и интегрирующейся в глобальное мировое хозяйство системе экономических отношений сформировался и получил интенсивное развитие особый финансовый компонент, значение которого трудно переоценить. На ранних стадиях развития экономических отношений доминировала узкая трактовка рассматриваемого компонента, согласно которой его роль сводилась исключительно к обеспечению хозяйственного оборота реальных благ деньгами. В основании узкой трактовки лежал известный неоклассический принцип безотносительности денежного фактора к рыночным ценам, обеспечивающим взаимодействие спроса и предложения, в соответствии с которым финансы рассматривались как «денежная вуаль» [5]. Соответственно, в состав финансового компонента включались, в основном, банки.

Узкая трактовка финансового компонента оказалась несовместимой с процессом расширения пространства экономического взаимодействия, поэтому на смену ей в конце XX века пришло расширительное понимание места и роли финансовых отношений в процессе хозяйственного развития. В основании такого понимания — принцип активного участия денег и производных от них финансовых инструментов в экономическом развитии. Выдвинув ключевое положение о том, что «деньги имеют значение», сторонники монетарной теории трактуют финансы не просто как важный экономический фактор, а как главный, центральный элемент системы экономических отношений, определяющий общее состояние экономической системы и весь ход экономического роста [4, р. 3].

Отметим, что инвестиционный бум последних десятилетий XX века в развитых странах во многом опирался на новую роль финансового компонента в развитии системы экономических отношений, а также был обусловлен двумя качественно новыми факторами:

- ❖ активным участием семейных сбережений (финансов домохозяйств) в формировании совокупного денежного спроса на фондовые инструменты; ранее указанные сбережения практически не учитывались в составе инвестиционного потенциала;
- ❖ интенсивным развитием ценных бумаг как особого, виртуального товара, в наибольшей степени адаптированного к специфическим условиям семейного инвестирования.

Современный финансовый кризис обусловил существенную переоценку многих казавшихся ранее незбылемыми постулатов теории финансов, поскольку в процессе глобальной рецессии обозначились качественно новые явления, в том числе:

- огромные массы спекулятивного финансового капитала, готовые в течение короткого времени переместиться в хозяйственном пространстве, что провоцирует резкие изменения на локальных рынках, волатильность которых становится критической для национальной экономики;
- растущую зависимость между развитием реального сектора и финансового сектора экономической системы, которая становится одним из важнейших императивов современного эволюционного процесса;
- транснациональный характер современной глобальной интеграции экономических отношений — на первый план выходит интеграционное взаимодействие между субъектами бизнеса и гражданского общества, роль национального государства как участника и регулятора мирового эволюционного процесса последовательно снижается;
- концентрацию потенциала модернизации общественно-хозяйственных отношений и возможностей интеграционного взаимодействия на мезоуровнях организации экономических отношений, в том числе, на региональном, метарегиональном и субрегиональном уровнях [2].

Вместе с тем, глобальный финансовый кризис выявил неадекватное потребностям современного эволюционного процесса состояние региональных экономических систем современной России и, прежде всего, их финансовых составляющих. Выделим ряд существенных признаков указанного неадекватного состояния:

- ◆ отсутствие в региональных экономических системах элементарных резервов и инструментов антикризисного характера, что обусловило формирование федерального списка приоритетных для регионов предприятий, обладающих правом на первоочередное предоставление финансовой помощи (при этом трансакционные издержки и потери финансовых ресурсов достигали уровня 30–40% выделенных средств) [3];
- ◆ устойчивая асимметрия между распределением потребностей функционирования и развития территории, относящихся к региональному уровню, а также распределением финансовых ресурсов между бюджетами различных уровней; благодаря наличию данной асимметрии, региональные экономические системы последовательно теряют статус реальных субъектов формирования и реализации социально-экономической политики, а также необходимую конкурентоспособность, превращаясь в обычные ресурсные площадки для организации отчужденных от них воспроизводственных процессов;

- ♦ отсутствие собственно региональной финансовой составляющей территориальной экономической системы — большинство банков, страховых, оценочных, аудиторских и инвестиционных компаний, действующих в регионах России, контролируются на глобальном и федеральном уровнях, используя регионы для сбора средств, в то время, как потребности развития территории предполагают концентрацию имеющихся здесь финансовых ресурсов на важнейших направлениях эволюционного процесса.

Региональные экономические системы нуждаются в региональных коммерческих банках. Необходимо отметить, что статус региональных банков не прописан в законодательстве современной России, в связи с чем необходимо определить некоторые существенные характеристики таких субъектов финансовых отношений.

Прежде всего, отметим, что на уровне региона складывается своя финансовая подсистема, в том числе, и банковский сектор, которая оказывает определяющее влияние на развитие реального сектора территории. Именно региональные банки, страховые и инвестиционные компании, аудиторы и оценщики обладают необходимым знанием специфических условий развития территории, способны с необходимой точностью прогнозировать движение локальных рынков, эффективно осуществлять мониторинг различных территориальных индикаторов и др.

Региональные банки могут оказаться основными жертвами последовательно проводимой Центральным Банком России линии на административное сокращение количества банков и утверждение крупных банков в качестве основных «игроков» национального финансового рынка. Хорошо известно, что концентрация финансового капитала в немногих крупнейших кредитных организациях сама по себе не гарантирует успеха. Более того, в условиях монополизации национальной экономики России укрупнение банков значительно ослабит и без того слабое конкурентное поле функционирования и развития малого и среднего бизнеса. Меры, принимаемые для существенной концентрации банковского капитала, должны соотноситься с национальными интересами, а не только с интересами ряда государственных органов и олигархических групп.

Известно, что до кризиса 1998 г. ЦБ РФ исходил из принципа неделимости банковской системы страны на составляющие ее региональные подсистемы. В России отсутствовала сама концепция развития региональных банковских подсистем, а, следовательно, и дифференцированный подход к управлению процессами, протекающими в их внутренней среде. Однако в такой огромной и отличающейся высоким уровнем региональной поляризации стране, как Россия, унитарный подход к развитию национальной банковской системы не мог обеспечить эффективное управление ее развитием.

Одна из особенностей современных экономических кризисов заключается в том, что они существенно ускоряют последующее развитие, снимая барьеры и очищая хозяйственное пространство от заведомо неэффективных игроков. После кризиса 1998 г. Центральный Банк России отказался от унитарного подхода, и в разработанной им Программе неотложных мер по реструктуризации банковской системы РФ значительное внимание было уделено сохранению и развитию опорных региональных банков. Тем самым, хотя и в неявной форме, была принята концепция банковского федерализма [1].

Очищающее воздействие современного глобального финансового кризиса состоит в том, что он снимает барьеры на пути инновационной модернизации существующей экономической системы. Применительно к развитию региональных банков это означает, что в их деятельности станут приоритетными следующие направления:

- ♦ активное участие в разработке и реализации стратегий социально-экономического развития и крупных инвестиционных программ территориальных систем; отметим в данном отношении, что если банк изначально не включен в указанный процесс, то не имеет места необходимое согласование интересов всех субъектов регионального развития, что недопустимо применительно к финансовой составляющей системы региона;
- ♦ развитие в хозяйственном пространстве региона банковских сетевых структур, контроль над которыми осуществляется из внутренней среды территории; при этом перспектива дальнейшей интеграции указанных сетей в национальные и глобальные финансовые сети происходит с учетом интересов территории;
- ♦ поддержка регионального малого и среднего бизнеса;
- ♦ мониторинг, прогнозирование и стратегическое планирование региональных сбережений, формирующихся в домохозяйствах, сфере малого бизнеса, сфере некоммерческих организаций и др.

Правоммерно выделить следующие основные функции регионального коммерческого банка:

- воспроизводственная функция, ориентированная на трансформацию сбережений, собственных средств банка и заемных ресурсов в кредиты, выданные для обеспечения потребностей совокупного воспроизводственного процесса в экономической системе региона; соответственно, главным критерием отнесения того или иного банка к числу региональных выступает участие банка в формировании ВРП;
- функция регулирования денежного оборота в хозяйственном пространстве территории;
- расчетно-посредническая функция, ориентированная на обеспечение расчетов между участниками локальных рынков и свободного движения капиталов во внутренней среде территории;
- защитная страховая функция, дающая возможность хозяйствующим субъектам, некоммерческим организациям и населению обеспечить сохранность своих средств, размещенных в коммерческом банке;
- контрольная функция, ориентированная на контроль над оборотом денежных средств и финансовых инструментов в хозяйственном пространстве территории; данная функция осуществляется региональными банками под руководством территориального управления Центрального Банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Габеева З.Ю. Воспроизводственный подход к региональной банковской системе / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Владикавказ, 2007.
2. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10.
3. Хурыз З.М. Антикризисное управление экономической системой региона в условиях пролонгированной трансформации отношений собственности и рента ориентации развития. Краснодар: ЮИМ, 2009.
4. Friedman M. Quantity theory of money and other essays. Chicago: Publishes Book, 1958.
5. Pigou A.C. Industrial Fluctuations. L.: OP, 1927.

БИЗНЕС-КЛАСТЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

О.А. МУРЫЛЕВА,

соискатель,
Экономический факультет, кафедра «Теории и технологий в менеджменте»,
Южный Федеральный Университет,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

В статье рассматриваются бизнес-кластеры как эффективная форма хозяйствования в современных условиях развития экономики. Исследованы существующие определения кластера. Анализируются вопросы оценки эффективности развития кластера с помощью модели сбалансированных показателей BSC. Дается определение устойчивого развития региона.

Ключевые слова: кластеры; модель сбалансированных показателей; устойчивость; устойчивое развитие.

Коды классификатора JEL: K58.

Современная экономика определяется, с одной стороны, глобализацией, а с другой — региональной специализацией. Разработчики региональных стратегий развития все чаще используют кластерные технологии, позволяющие достигать устойчивости, стимулировать экономический рост, повышать ВВП на территории путем создания структурированных отраслевых объединений компаний, органов государственной власти, науки и некоммерческих организаций, получивших в экономической литературе название «бизнес-кластеры» [1, с. 54]

Кластерная форма взаимодействия бизнеса и государства позволяет получить широкое распространение социально-ориентированных проектов в рамках стратегических отраслей, выступающих основой роста и устойчивого социально-экономического развития экономики; вовлечение в Форсайт-технологии¹ государства и бизнес-кластеров в их многочисленных хозяйственных проявлениях позволяет в условиях ограничения ресурсов заполнить ниши хозяйственной системы, которые, в силу институциональных дефектов, не были полностью охвачены единой стратегией, либо теряли свою социальную эффективность. Инструменты и технологии развития кластерно-корпоративных Форсайт-методов направлены на институционализацию бизнес-кластера как системной организации хозяйствующих субъектов, ориентированных на реализацию социально значимых проектов.

Задачи экономического и социального развития региона должны быть определены с учетом его устойчивости. С системных позиций устойчивость понимается как способность системы возвращаться в состояние равновесия при внешних возмущающих воздействиях. Устойчивость сложной системы характеризует ее способность сопротивляться возмущениям, деградации и деструкции, обеспечивать существование в условиях изменяющейся окружающей среды (метасистемы).

Под устойчивым развитием (sustainable development) понимается управляемое системно-сбалансированное социоприродное развитие, не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее выживание и безопасное неопределенно долгое существование общества. Устойчивое развитие носит принципиально эволюционный характер.

Критерии устойчивого развития, наряду с классическими критериями экономической эффективности, содержат дополнительные критерии эффективного природопользования и социальной справедливости.

В экономической системе устойчивого развития роль ведущего звена (субъекта устойчивого развития) должны играть регионы и города как специализированные производственные системы [4]. Академик В.А. Коптюг подчеркивал, что концепция устойчивого развития имеет, прежде всего, общесоциологическое значение и охватывает буквально все сферы человеческой жизни и в этом аспекте ею следует руководствоваться в практике управления как государством, так и поселениями в регионах [2].

Наибольшее распространение кластерные² технологии получили после публикаций американских экономистов, впоследствии Нобелевских лауреатов, В.В. Леонтьева и М. Фридмана (Milton Friedman), а также профессора Гарвардской школы М. Портера (Michael E. Porter) [5]. В них обосновывался тезис о том, что экономический рост носит исключительный «точечный» характер, и в любых экономически развитых странах зоны роста соседствуют с зонами депрессии.

Популярность использования кластерного метода в процессе формирования устойчивого развития обусловлена следующими причинами:

- 1) ограниченными возможностями компаний-одиночек в условиях глобализации и всемирной конкуренции;
- 2) необходимостью органов государственной власти и местного самоуправления иметь максимально прогнозируемую налоговую базу для выполнения своих функций;
- 3) возможностью для органов власти, местного самоуправления и финансовых институтов стимулировать и программировать экономическое развитие территорий, развивать и поддерживать рынки сбыта.

Наибольшее распространение кластерные технологии получили в микрофинансовой сфере и в традиционных экономиках, таких, как производство продуктов питания, туризм, народные промыслы и т.д., где возможно получить ускоренную отдачу от реформирования/создания отрасли, а также в сфере высоких наукоемких технологий, где необходимо постоянное внутреннее стимулирование инновационного процесса.

¹ Форсайт, от английского Foresight — «взгляд в будущее» — эффективный инструмент формирования приоритетов и мобилизации большого количества участников для достижения качественно новых результатов в сфере науки и технологий, экономики, государства и общества. По результатам форсайт-проектов создаются дорожные карты. Является одним из важнейших инструментов инновационной экономики.

² Cluster (англ.) — гроздь винограда.

Сочетание конкуренции и кооперации — главный признак бизнес-кластера, который зачастую не учитывается российскими разработчиками программ регионального развития в силу российской ментальности, тяготеющей к созданию вертикальных образований. По нашему мнению, это ведет к неустойчивости российских экономических систем к внешним рискам, их стагнации, захвату сторонним инвестором ввиду отсутствия стимулов у основных игроков территориального образования к поддержанию Status quo. Кооперация есть средство самопомощи мелких хозяйств [3, с. 29]. Она создает условия для устойчивого функционирования механизма адаптации к изменению макроэкономических параметров и внешней институциональной среды.

Кооперация как эффективная форма хозяйствования легче всего выстраивается на платформе локализации, ускоряющей обмен идеями, информацией о новых технологиях. В итоге успехи бизнес-кластера конвертируются в устойчивую репутацию региона-производителя. Например, дивиденды от мирового признания итальянской индустрии моды распределяются между всеми производителями обуви и одежды в Италии — от дизайнерских бюро до поставщиков оборудования [5, с. 208].

Чем выше степень кластеризации специализированной территории — тем интенсивнее детерминированное развитие.

Любой регион, как открытая система, должен обладать экономическим дуализмом — двойственной природой, владея:

- 1) наследственностью, т.е. иметь устойчивые институты и связи внутри системы,
- 2) изменчивостью (приспособляемостью), максимально быстро адаптируясь к тенденциям глобального экономического развития.

В современной научной литературе и публицистике нет однозначного определения экономического термина «кластер». В результате, кластерные технологии либо не находят применения при создании проектов и программ регионального развития, либо под кластерами понимают иные образования, создаваемые в соответствии с мировоззрением, уровнем культуры или временными интересами региональных элит. Поэтому возникла необходимость уточнить дефиниции.

М. Портер в книге «Конкуренция» [5] дает пять кратких определений кластера. Важно выделить понятие конкуренции, достигающейся за счет кластеризации в силу естественных, исторических или законодательно установленных пределов экстенсивного роста и препятствующей развитию моделей бюрократического управления.

М. Портер считает, что экономическую устойчивость и конкурентоспособность региона следует рассматривать через потенциал кластеров. Им разработан «конкурентный ромб», состоящий из основных групп факторов конкурентных преимуществ территории: производство, внутренний спрос, окружение и внутренняя конкуренция.

Таким образом, кластер — сконцентрированная по географическому признаку группа компаний, производящих дифференцированный продукт, но ведущих общую стратегию за пределами данного региона, и определяющая вектор развития институтов данной географической территории.

Региональный отраслевой кластер представляет собой сконцентрированную на ограниченной территории группу взаимосвязанных и взаимодополняющих компаний и организаций, которая включает в себя: производителей, поставщиков, научно-исследовательские институты; средние и высшие профессиональные образовательные учреждения, другие организации.

В современных условиях инновационная ориентированность становится главной характеристикой кластеров. Устойчивое развитие кластеров в решающей степени зависит от доступа фирм предпринимательской сети к передовым источникам научных знаний и современных технологий, финансовых ресурсов. Ключевую роль в процессе инновационной ориентации кластера играет наличие и развитие инфраструктурных систем интеллектуального и финансового капитала.

В качестве институциональных индикаторов кластера могут выступать наличие или отсутствие в нем органов отраслевого самоуправления и структур некоммерческого сектора: обществ взаимного страхования, кредитных кооперативов, третейских судов, профессиональных гильдий и других общественных объединений.

В качестве инструмента оценки эффективности развития кластера и соответствующего территориально-отраслевого комплекса можно использовать систему сбалансированных показателей BSC, которую предложили Роберт С. Каплан и Дэвид П. Нортон.

Целями создания бизнес-кластера являются:

- ◆ повышение конкурентоспособности участников кластера за счет внедрения новых технологий;
- ◆ снижение затрат и повышение качества соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов в качестве, логистике, инжиниринге, информационных технологиях и т.д.;
- ◆ обеспечение занятости в условиях реформирования крупных предприятий и аутсорсинга (передача сторонней фирме неосновных деловых процессов компании); — консолидированное лоббирование интересов участников кластера в различных органах власти.

Проведенные за рубежом исследования показывают, что кластеры стимулируют значительное повышение производительности и внедрение инноваций. Компании выигрывают, имея возможность делиться положительным опытом и снижать затраты, совместно используя одни и те же услуги и поставщиков.

Со временем эффективно действующие кластеры становятся субъектами крупных капиталовложений и пристального внимания правительства и глобальных игроков внутреннего и мирового рынков, либо становятся самодостаточными (устойчивыми), т.е. развивающимися без внешнего инвестора.

Многие исследователи видят в кластерной стратегии единственный способ сохранения малых фирм в условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции. Устойчивый рост большинства бизнес-кластеров во многом обусловлен возможностью творить в отсутствие чрезмерной законодательной регламентации.

Мировой опыт дает примеры повышения конкурентоспособности территорий и производственных комплексов, достижения целей устойчивого экономического развития путем реализации кластер-ориентированной региональной стратегии. Известны кластеры в сфере малого и среднего бизнеса (производство мебели, обуви, продуктов питания), в инновационной сфере (биотехнологии, телекоммуникации), в крупном промышленном производстве (автомобилестроение), в области автоспорта.

В Южном федеральном округе России именно конкуренция становится программой-архиватором территории, раскрывает ее инновационный потенциал и придает внутренний импульс ее развитию. Кластеризация

может быть достигнута путем государственной финансовой и технической помощи всем желающим создавать и развивать собственное дело. Учет приоритетов развития кластеров в системе региональной экономики должен быть согласован с общими целями и приоритетами развития региона. Эффективность кластерной политики может быть достигнута в агропромышленном комплексе, в отрасли сельхозмашиностроения и легкой промышленности, в строительном комплексе и производстве строительных материалов, в секторе образовательных услуг и инновационных технологий, а также в сфере туризма.

Перспективность развития рынка сельхозпродукции на Юге России во многом определяется ситуацией со структурированием рынка продовольственных товаров в главных центрах их потребления — крупных городских центрах и агломерациях, а также с развитием экспортных поставок. В любом случае экспортный спрос на отечественное растительное масло и зерно будет расти. Потенциалом роста также обладают мясной, плодовоовощной, молочный, рыбный сектора.

Развитию агропромышленного кластера в агропромышленном комплексе способствует:

- 1) благоприятная конъюнктура на мировом и страновом рынке сельхозпродукции, рост потребительского рынка регионов ЮФО,
- 2) наличие предприятий — лидеров отдельных секторов,
- 3) наличие достаточного количества предприятий поддерживающих секторов,
- 4) высокий транзитный потенциал территории, что позволяет аккумулировать ресурсы других регионов и замыкать цепочку добавленной стоимости на территории ЮФО.

В ЮФО существует латентный кластер предприятий, ориентированных на производство машин для сельского хозяйства. Возможность для создания кластера в сельхозмашиностроении продиктована внешними факторами:

- 1) стабильностью роста объема рынка сельхозтехники в России;
- 2) запуском приоритетного национального проекта «Развитие АПК», успешная реализация которого невозможна без современной производительной техники;
- 3) наличием предприятия, занимающего существенную долю российского рынка и обладающего серьезной технологической базой,
- 4) наличием достаточного для образования кластера предприятий поддерживающих отраслей (транспортной, образовательной, энергетической и т.д.),
- 5) принятием Правительством РФ плана первоочередных мероприятий по развитию сельского хозяйства и машиностроения,
- 6) предстоящим вступлением России во Всемирную торговую организацию.

Большим потенциалом для формирования кластера обладает легкая промышленность: доля легкой промышленности в структуре обрабатывающих производств составляет 4%, отрасль имеет большой процент локализации, за последние несколько лет появились узнаваемые не только на российском рынке бренды (Gloria Jeans, DM, Elis и др.), в швейном производстве выстроены свои торговые системы.

Основным условием реализации инвестиционных проектов и формирования качества бизнес-среды, а также повышения качества жизни населения (в сфере жилищной обеспеченности) и сохранения миграционной привлекательности территории является развитие строительного комплекса и кластера производства строительных материалов.

Одной из приоритетных задач региональной инновационной стратегии является обеспечение эффективного ресурсосберегающего производства и ресурсосберегающего мышления.

В перспективе у региона есть шанс для развития таких видов туризма, как деловой, развлекательный, а также рекреационный, историко-культурный туризм, детский отдых. Развитию делового и развлекательного туризма способствуют высокие темпы экономического развития, наличие крупных успешно развивающихся компаний и административных структур

Результативность функционирования кластера можно оценивать с точки зрения выгоды для экономики территории. Прежде всего, его успешное функционирование выражается в сохранении рабочих мест людям, работающим в малом бизнесе. Причем в европейских странах под этим чаще подразумевается не сохранение налоговой базы (как принято говорить в России), а отсутствие необходимости платить пособие по безработице и увеличивать расходы на содержание правоохранительных органов. Так как рост безработицы всегда сопровождается ростом преступности.

С точки зрения субъекта рынка, результативность функционирования кластера можно оценивать показателями прибыльности, восприимчивости к инновациям и финансовой устойчивости его фирмы, уровня жизни населения на территории размещения бизнес-кластера.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горетов И.Н. Перспективы реализации кластерных инициатив в регионах// Региональная экономика: теория и практика, 2009, 12 (105).
2. Городецкий В.Ф. Творческое наследие академика Коптюга в разработке плана устойчивого развития города Новосибирска. <http://citystrategy.leontief.ru>.
3. Кооперация. Теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии / Автор-составитель К.И. Вахитов. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004.
4. Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровень. Зарубежный опыт и проблемы России. Колл. Авторы под рук. Чл.-корр. РАН Н.Ф. Глазовского. М.: Изд-во КМК, 2002. 444 с.
5. *Портрет М.* Конкуренция [перевод с англ.] / Michael E.Porter. М.: ИД «Секрет фирмы». 2005. С. 608

СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ МОДЕРНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ТОТАЛЬНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЕГИОНА

А.И. АХМАДОВА,

аспирант,
Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: kiep_asy@mail.ru

Между государственной социальной политикой и социальной защитой населения существует тесная историческая и логическая взаимосвязь. В рамках реализации концепции модернизации социальной сферы российского общества экономическая сторона деятельности региональной подсистемы социальной защиты населения в Чеченской Республике нуждается в тщательном научном анализе для выработки эффективных рекомендаций по ее совершенствованию.

Ключевые слова: социальные риски; социальная защита населения и ее структура; специфика социальной защиты населения восстанавливаемого российского региона.

Коды классификатора JEL: M14, R11, Z13.

Институциональными предпосылками возникновения социальной защиты населения выступают: риск наступления страхового события, каким являются бедность, ограничение жизнедеятельности и т.д. Реализуя систему различных мер, из которых состоит система социальной защиты населения, государство, как макроэкономический субъект управления социальными рисками, способствует снижению их негативного воздействия на процесс расширенного воспроизводства человеческого капитала в целях компенсации возможного ущерба. Авторское видение структуры системы социальной защиты таково: она состоит из трех основных блоков — социального обеспечения, социального страхования и социальной помощи.

Блок социального обеспечения представлен государственными социальными гарантиями и финансируется из федерального и регионального бюджетов. Изменения и регуляция показателей эффективности социальной защиты по данному блоку определяется степенью приближения социальных нормативов (МРОТ, социальные пенсии, стипендии, детские пособия и другие гарантированные социальные выплаты) к величине прожиточного минимума.

Эффективность социальной защиты по блоку социального страхования зависит от успешной реализации программ, связанных с участием в производительном труде и регулярными отчислениями от дохода страховых взносов, а также от обеспечения гарантированности прав страхователей. Развитие социального страхования одновременно снижает прямое участие государства в социальной защите населения, так как защищенность обеспечивается взносами самого работника и его работодателя. Развитие социального страхования уже предусмотрено пенсионной реформой. Третий блок социальной защиты — социальная помощь — в странах с развитой рыночной экономикой обычно составляет незначительную часть системы социальной защиты населения, так как наиболее значимую роль выполняют первые два функциональных блока. Здесь как раз и проявляется взаимозависимость блоков системы социальной защиты, обеспечивающая социальное равновесие.

При более значительной роли одного блока требуется меньшее участие других блоков. Необходимость государственной социальной защиты на определенном этапе развития общества обуславливается рядом факторов. И в истории человечества, и в современной цивилизации всегда была и есть необходимость страхования геополитических, катастрофических и системных макроэкономических рисков (военные действия, массовые стихийные бедствия, безработица и инфляция).

Благодаря такому методологическому посылу есть возможность идентификации государственной социальной политики в качестве универсального макроэкономического и самого мощного орудия социальной защиты. Исторические экскурсы показывают, что между государственной социальной политикой и системой социальной защиты населения существует самая тесная взаимосвязь, обусловленная и исторически, и логически.

В периоды спадов и кризисов, когда на первый план выходят проблемы мобилизации всех ресурсов для восстановления экономики, возрастает необходимость активного вмешательства государства, призванного предпринимать неотложные меры, в том числе и непопулярные, для поддержания и сохранения социального равновесия. Поскольку периодически наступающие кризисы являются атрибутом рыночной экономики, одной из важных задач государства выступает их предотвращение, а в случае их наступления — принятие адекватных мер, призванных, во-первых, создать условия для того, чтобы как можно быстрее преодолеть их, во-вторых, смягчить их последствия для жизненного уровня простых граждан.

Проводимые реформы потребовали совершенствования структуры и характера социального обеспечения всех категорий населения. Многообразие форм собственности, возникновение новых организационных форм деятельности, иной социальный статус россиян изменили структуру потребностей, круг интересов, уровень притязаний различных групп населения, а в соответствии с этим — направленность и содержание социальной политики и форм социальной защиты, помощи и поддержки. Все эти требования не могли быть обеспечены без существенного укрепления экономической базы системы социальной защиты населения.

Эффективная система социальной защиты населения основывается на сложных институтах (бюджетная система, рынок труда, налоговая система, страховой рынок и т.д.), которые не только снижают социальные риски, минимизируют трансакционные издержки и обеспечивают эффективное распределение ресурсов, но и участвуют в развитии институциональной структуры системы социальной защиты населения России. В результате институт социальной защиты населения стоит перед решением принципиально новых, зачастую прямо противоположных задач. Требуются системные изменения в социальной политике государства, в том числе на региональном уровне. В каждом регионе страны этот феномен имеет свои качественные и количественные особенности.

Особую систему мезоэкономики представляет собой Чеченская Республика в силу совокупности факторов, обусловивших институциональную специфику предшествующего пути развития этого региона. Эта специфика не могла не наложить отпечаток на те проблемы, которые испытывает население этой территории — как нынешнее, так и выехавшее по разным причинам за его пределы в течение последних двух десятилетий. Принимая во внимание, что миграционные потоки именно из этого региона были значительными, и что часть граждан уехала в страны ближнего и дальнего зарубежья, а потом начался процесс возвращения, проблемы оформления пенсий, пособий, социальных льгот и другие вопросы из сферы социальной защиты населения для этих групп населения сейчас имеют особую остроту.

С другой стороны, социальная помощь в ее различных вариантах осуществляется за счет федерального и региональных бюджетов на началах софинансирования, а финансовая система Чеченской Республики, как ни одна другая региональная финансовая система России, носит экзогенный характер. Поэтому экономическая сторона деятельности региональной подсистемы социальной защиты населения в Чечне также нуждается в тщательном научном анализе для выработки действенных рекомендаций по ее совершенствованию.

Формирование подсистем социальной защиты населения на уровне отдельных регионов и территорий РФ — достаточно новое явление для отечественной практики, поскольку до начала рыночных реформ регионы не являлись достаточно самостоятельными носителями социально-экономических отношений и практически не представляли собой самостоятельных субъектов социальной политики. Тогда как социальные проблемы существовали всегда и на уровне регионов, но при этом социальная политика осуществлялась по сформированным Центром правилам. Сегодня органы государственного и общественного управления российских регионов становятся главными субъектами социальной политики в регионах страны, а социальная политика государства должна быть направленной на выработку стратегии социального развития на макроуровне, а также на формирование единого социального пространства, а на уровне регионов — на практическую реализацию всего комплекса мер по развитию отраслей социальной сферы в самих российских регионах. В этом случае региональные органы власти должны не только реализовывать социальную защиту населения в границах своих территориальных образований, но и формировать стратегию и тактику поведения этой политики на подведомственной им территории в пределах установленных полномочий, ответственности и возможности привлечения собственных и заемных средств, средств спонсоров и благотворителей.

Для определения направлений, методов и механизмов совершенствования института социальной защиты населения и стабилизации социально-экономического положения Чеченской Республики необходимо выявить ресурсы и возможности, которыми она располагает, определить современное состояние экономики и социальной сферы, учесть специфические особенности региона и имеющиеся резервы для последующего роста.

При определении путей, методов и механизмов восстановления республики, с целью повышения инвестиционной привлекательности региона, от которой зависит экономическая ситуация региона, особенно такого проблемного, как чеченский, следует учитывать как специфические условия и изменяющиеся факторы производства, так и менталитет населения. Для восстановления экономического потенциала республики необходим целенаправленный государственный протекционизм, ориентирующийся, прежде всего, на региональные приоритеты, которые способны обеспечить мультипликативный эффект. При этом весьма значимым является соблюдение принципа транспарентности — распределения и контроля за расходованием бюджетных средств, позволяющего оценить их с позиций экономической, социальной и экологической эффективности.

Результативному и комплексному решению этой проблемы способствует реализация федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008-2011 годы», что позволит за счет рационального и эффективного использования ресурсного потенциала Республики, завершения восстановительных работ в производственной и социальной сфере повысить конкурентоспособность экономики Республики, уровень и качество жизни населения. Цель Программы — создание условий для перехода к устойчивому развитию экономики и социальной сферы Чеченской Республики, что придаст новый импульс социальной защите населения.

Привлечение инвестиций в реальный сектор экономики Чеченской Республики является одним из краеугольных факторов на современном этапе перехода к стабилизации социально-экономического развития и модернизации всех сфер жизни населения региона. От этого фактора зависит возможность роста потенциала реального сектора экономики. Изменение социально-экономического положения проблемных регионов, к которым относится Чеченская Республика, их встраивание в рыночные преобразования требует системного подхода, при котором, наряду с проведением соответствующей государственной политики, необходимо создать экономические условия для восстановления и развития производства, привлечения инвестиций в регион, прежде всего — существенного сокращения безработицы в регионе — для Чечни как наиболее сложной ситуации с трудоизбыточностью среди всех регионов Российской Федерации.

Концептуальные подходы к восстановлению экономики республики и выделению соответствующих приоритетов должны основываться не на общепринятых подходах и критериях, а учитывать специфику республики — массовую безработицу. В целом при выборе приоритетов всегда исходят из развития отраслей, обеспечивающих наибольшие темпы роста с учетом потребительского спроса. Предпочтения отдаются наиболее конкурентоспособным отраслям (с учетом внутреннего и внешнего рынков), для Чеченской Республики (не отрицая значимости перечисленных критериев) наиболее важное значение приобретают отрасли и сферы, обеспечивающие максимальную численность рабочих мест. Исторически трудоизбыточная, но с высокой рождаемостью, республика и в советское время, и в начале перестройки, а, особенно, в результате разрушений, вызванных действиями по восстановлению конституционного порядка, всегда сталкивалась с проблемой занятости населения, прежде всего молодежи.

С учетом продолжающейся напряженности на рынке труда, высокого уровня безработицы, соответственно, высокого уровня социальной напряженности, напряженности политика занятости в 2009 г. в основном направлена на увеличение уровня занятости населения за счет организации временного трудоустройства безработных граждан в рамках активной политики занятости. На реализацию мероприятий в сфере занятости населения Чеченской Республики за 2009 г. из бюджета Чеченской Республики затрачено 2 млрд 902 млн 826,9 тыс руб, в том числе на активную политику занятости — 225 млн 268,2 тыс руб, на социальную поддержку — 2 млрд 677 млн 558 тыс руб.

Федеральным Центром в 2009 г. предусмотрены дополнительные субвенции на осуществление переданных полномочий в сфере занятости населения Чеченской Республики в сумме 84 млн 909,2 тыс руб. В целях оздо-

ровления ситуации в области занятости населения Чеченской Республики, снижения напряженности на рынке труда в Республике утверждена Программа дополнительных мер снижения напряженности на рынке труда в Чеченской Республике в 2009 г., обеспечивающая реализацию мероприятий по снижению напряженности на рынке труда. Это — организация общественных и временных работ в организациях республики и на социально-значимых объектах, содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан. Реализация мероприятий Программы будет способствовать снижению напряженности на рынке труда Чеченской Республики, расширению возможностей занятости работников.

Важная роль в возрождении экономической и социальной сферы Чечни отведена малому предпринимательству, которое в сложных условиях региона сыграло роль «станового хребта», не позволившего окончательно развалиться хозяйству республики. В результате реализации Программы будет обеспечена занятость на временных рабочих местах в рамках общественных работ — не менее 22,2 тыс чел. В сфере малого бизнеса и самозанятости — не менее 568 чел, на новых рабочих местах, созданных безработными гражданами, организовавшими собственное дело.

Малые, в том числе семейные, формы ведения хозяйства исторически присущи населению Чечни с его менталитетом, а ориентация малого предпринимательства преимущественно на потребительский локальный рынок, определяет его особую роль в восстановлении и развитии хозяйства республики. Вот почему одним из основных направлений развития малого бизнеса в республике стало максимальное вовлечение в этот бизнес населения, диверсификация его структуры. В настоящее время почти половина малых предприятий функционирует в сфере торговли и общественного питания и очень мало задействовано в сфере производства, переработки, инноваций.

Существует глобальная закономерность, которую подчеркивают все исследователи проблем социальной защиты населения: чем успешнее экономика страны, тем более эффективна социальная защита населения. Следовательно, первоочередные рекомендации по усилению социальной защищенности граждан связаны, прежде всего, с мерами по общему экономическому оздоровлению страны. На региональном уровне выявлены негативные последствия рыночных преобразований в социальной защиты населения проблемном регионе — социальные деформации, заключающиеся в падении уровня жизни, социальной незащищенности, низком уровне развития отраслей социальной сферы, которые являются главным фактором, сдерживающим и ограничивающим трансформационные процессы в экономике региона.

При решении проблем совершенствования социальной защиты населения Чеченской Республики степень приоритетности действий такова. На 1-м месте — повышение минимальных социальных гарантий в сфере оплаты труда и обеспечение занятости населения; на 2-м — расширение возможностей получения дополнительных доходов за счет индивидуальной трудовой деятельности, реализации различных услуг, мелкого предпринимательства, личного подсобного хозяйства; на 3-м — снижение неравенства доходов за счет социальных трансфертов и повышения минимальных гарантий в сфере социального обеспечения; на 4-м — развитие низовой работы, связанной с оказанием адресной социальной помощи особо нуждающимся в социальной защите гражданам или семьям; на 5-м — расширение возможностей социального страхования и повышение привлекательности социального страхования для населения.

На особом месте стоят мероприятия по помощи инвалидам, особенно — детям-инвалидам. Согласно достигнутой с федеральным Центром договоренности, Чеченская Республика войдет в общероссийскую программу помощи для детей-инвалидов на 2009-2011 годы. Это поможет оказать необходимую помощь гражданам с ограниченными возможностями.

Кроме того, в Республике очень много людей, которые имеют льготы, но не знают, что они их имеют, и что их можно использовать. Не менее важно установить тех людей, которые, преступая закон, установили себе инвалидность, хотя таковыми не являются, и незаконно получают льготы. Все это происходит по причине отсутствия централизованной базы, взаимодействия с предприятиями и организациями. Необходимо завершить перерегистрацию списков инвалидов и других льготников.

Анализ регионального эмпирико-фактологического материала по современному состоянию социальной защиты населения в Чеченской Республике показал, что необходима рационализация использования страховых принципов для эффективного применения инструментов социальной защиты становится очевидной. На основе такого вывода можно выработать ряд практических предложений по структурным изменениям форм социальной защиты, адресной помощи, порядка ее предоставления, льготных выплат и их источниковой базы, а также по трансформации роли органов социальной защиты населения в управлении системой социальной защиты населения в Чеченской Республике; повышению роли предприятий в управлении ею; изменениям в мезоструктуре социальных служб; развитию институтов гражданского общества и созданию условий для максимального вовлечения населения в процесс управления мезосистемой социальной защиты; стимулированию занятости и увеличению доходов граждан, самозанятости и самообеспечения, в том числе с помощью создания условий для развития малого бизнеса и наиболее полного вовлечения домохозяйств в общественное производство через развитие личных подсобных и фермерских хозяйств и этноэкономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Липина С.А. Чеченская Республика. Экономический потенциал и стратегическое развитие. М.: Издат. центр ЛКИ. 2007.
2. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2011 годы».
3. www.nasledie.ru.
4. www.REGIONS.RU.

ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ И НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.С. БОРОВИК,

ассистент,
кафедра «Организация и управление»,
ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», Кавминводский институт сервиса (филиал),
e-mail: Alkogol26@rambler.ru

В статье рассматриваются проблемы социально-экономического развития российских регионов. Подчеркивается необходимость усиления социальной направленности регионального воспроизводства. Определяются направления модернизации региональной экономики

Ключевые слова: региональная экономика; тенденции социально-экономического развития; социальная ориентация региональной экономики; модернизация региональной экономики.

Коды классификатора JEL: O16, O18.

В последнее время, в связи с нарастанием дифференциации социально-экономического развития регионов России, все большее внимание уделяется анализу факторов модернизации территориального хозяйства. Так, на VIII Общероссийском форуме «Стратегическое планирование в регионах и городах России» (19–20 октября 2009 г., Санкт-Петербург) основной темой обсуждения были посткризисный мир и новый этап стратегирования.

В выводах и рекомендациях форума было особо подчеркнуто, что для преодоления кризиса, создания новых точек роста, прежде всего в регионах страны, нужно максимально способствовать расширению внутреннего спроса, последовательному улучшению инвестиционного климата, сокращению барьеров для прямых инвестиций, для выхода на рынок малого и среднего бизнеса. Требуется активное развитие конкуренции, демонаполизация, инфляционное таргетирование, предотвращение регионального протекционизма, обеспечивающие рост предпринимательской активности и максимально свободное движение капитала.

Важным фактором, определяющим возможность и темп перехода России от положения страны со средним уровнем доходов к положению страны с высоким уровнем доходов населения, является региональная организация экономической деятельности. Это происходит потому, что для успешного развития необходима не только структурная перестройка экономики, но и территориальная трансформация.

Государственная политика может способствовать рыночным процессам изменения регионального распределения экономической деятельности в России, обеспечивая при этом доступ к базовым благам и социальным услугам на всей ее огромной территории. Необходимо добиться повышения территориальной эффективности, которая, как правило, связана с усилением процессов агломерации, миграции и специализации, и, главное, без усиления территориальных диспропорций в социальной сфере.

Используя факторы экономии от масштаба и выгоды от экономической концентрации для повышения производительности и глобальной конкурентоспособности, государство может реализовывать социальную политику, направленную на выравнивание территорий по уровню жизни и социальным стандартам. Выравнивание условий предоставления базовых благ и социальных услуг, наличие устойчивых, разнообразных и гибких мер регулирования рынков земли и недвижимости, а также рынков труда являются институциональной основой политики, которая может привести к более равномерному распределению доходов и социальных услуг. Такие институты, которые помогают социально объединить население различных регионов, позволяют даже тем, чья жизнь на начальном этапе ниже экономических возможностей, воспользоваться выгодами от растущей эффективности производственной специализации.

Одной из наиболее сложных проблем модернизации является то, что современные управленческие структуры не столько соответствуют требованиям рыночной трансформации, сколько дореформенным структурам функционирования регионов в рамках единого народнохозяйственного комплекса. Поэтому в ныне существующих экономических региональных системах оказались широко распространенными прежние административные характеристики, являющиеся противоречащими основам рыночного развития. Среди последних — усиление процессов локального монополизма, прогрессирующая в разнообразных формах бюрократическая коррупция, отсутствие, а порой и прямое корыстное разрушение основ конкуренции, невосприятие малого и частного предпринимательства как основы экономического развития и социального прогресса.

В условиях периода кризисного развития требуется больше внимания к региональным структурам экономики, поскольку сокращаются возможности федерального финансирования, особенно в инвестиционной составляющей.

При этом, необходимо учитывать, что сейчас основная специфика категории региональной экономики, применительно к постсоветскому периоду, заключается в формировании соответствующих управленческих структур по завершению рыночной трансформации планомерно созданного в рамках единого народнохозяйственного комплекса регионального хозяйства. Эта специфика является определяющей в части выработки траектории современного реформирования регионального хозяйства.

В отличие от единого планового хозяйства, когда все капиталовложения осуществлялись через союзные министерства, и с учетом кризисной ситуации, федеральная власть, по сути дела, не имеет инвестиционных ресурсов для решения проблем всех регионов страны. Следовательно, с одной стороны, на федеральном уровне должны решаться наиболее крупные национальные задачи. С другой стороны — необходимо обеспечить сложную гармонию при наложении на региональном уровне трех разных, часто жестко конкурирующих программ, представляющих разнонаправленные интересы. Это программы развития федеральных округов, собственные программы регионов и программы развития частных структур, представленных, как правило, финансово-производственными группами. При этом основное противоречие пролегает по линии использования прибыли

частными структурами, которые не обязаны реинвестировать свои прибыли там, где они их получили. Но при этом получается, что регионы теряют значительную часть созданного валового регионального продукта, и они должны искать пути сокращения оттока капитала.

Это дает достаточные аргументы для расширения теоретического представления об экономике региона как развивающемся многоуровневом социально-экономическом воспроизводстве и соответствующем определении специфики категории региональной экономики применительно к постсоветскому периоду, которая заключается в формировании эффективных управленческих структур по осуществлению рыночной трансформации, которые должны соответствовать не только критериям рациональности, но и обеспечивать осуществление современной модернизации организационно-экономических отношений.

Проблемы модернизации развития российской экономики становятся одними из наиболее актуальных на современном этапе. Сохранение в пореформенное время таких явлений, как примитивная сырьевая экономика, хроническая коррупция, низкая энергоэффективность производства, недостаточная производительность труда и т.п., являются вескими аргументами необходимости масштабной модернизации страны, осознание чего подчеркивается высшим руководством страны.

Сама постановка проблемы модернизации с учетом драматической российской истории оказывается сложным и противоречивым делом. Прежде всего, по причине традиционно высокой социальной «цены» имевших место модернизаций. В этом контексте, как правило, указывается на петровский и советский периоды, когда все предпринимаемые меры никак не были ориентированы на интересы и защиту человека. К сожалению, и в настоящее время рыночные реформы пока тоже сопровождаются сокращением численности населения, низкими доходами большей части наших граждан, усугублением дифференциации регионального развития и др.

Таким образом, в истории нашей страны, по сути дела, нет опыта гуманистической модернизации как широкомасштабного преобразования всех основ жизнедеятельности общества. В таких условиях потребуются поиски новых форм и направлений системных мероприятий, в том числе и в сфере регионального развития.

Наиболее распространенной трактовкой модернизации является ее восприятие как общественно-исторического процесса трансформации традиционного общества в прогрессивное, отличающееся широким распространением рационализации в хозяйственной деятельности и в социальной сфере. При этом основным движущим фактором является мотивация всех участников производственной и социальной деятельности на использование инновационных инструментов, предполагающих создание и внедрение новых технологий, выработку и формирование принципиально новых организационно-экономических отношений на всех уровнях.

В совокупности, модернизация представляет собой создание новой социально-экономической системы страны, в которой одно из ключевых мест принадлежит региональным компонентам. Важную роль в этой системе должно сыграть формирование внутренних мотивационных институтов, обеспечивающих сбалансированное развитие экономики на основе эффективного творческого трудового начала.

Мировой практике известно множество форм модернизации (органических, эндогенных, экзогенных, либеральных и т.п.), которые показали свою результативность в тех или иных странах. При этом все они сопровождались постоянным совершенствованием производственной специализации тех или иных регионов и территорий, в которой преимущественно расширялась компонента сервиса и экономики знаний.

При анализе динамики социально-экономических показателей развития Российской Федерации и Ставропольского края за 1999-2008гг., можно выявить достаточно устойчивые по периодам и большинству параметров темпы роста региональной экономики. При сопоставлении этих данных проявляется, что в течение анализируемого периода Ставропольский край занимал лидирующую позицию по России более чем по 50% показателей, определяющих социально-экономический рост.

При проведении работ по модернизации региональной экономики необходимо осуществление более детального анализа основных показателей, определяющих уровень развития местной экономики и положения социальной сферы.

На рис. 1 представлена динамика темпов роста ВРП Ставропольского края и ВВП России. Видно, что региональные показатели имеют превосходящие значения над общероссийскими. Данный факт положительно характеризует экономику Ставропольского края, особенно с учетом восходящих трендов представленных показателей и тем, что за последние 5 лет темпы роста ВРП Ставропольского края превышали темпы роста ВВП России почти на 3 процентных пункта. Более детальную картину роста экономики края может дать структурный анализ ВРП.

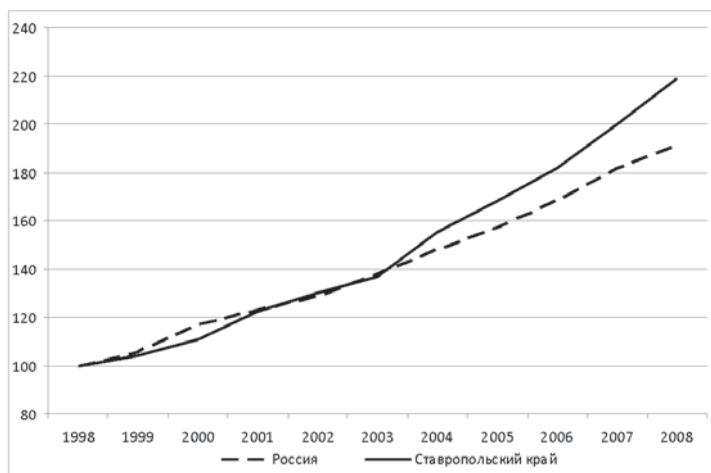


Рис. 1. Динамика ВРП и ВВП в сопоставимых ценах (диаграмма построена автором на основе ЦБСД Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru)).

При анализе структуры ВРП края можно выделить отрасли, развитие которых на региональном уровне опережало развитие в общероссийских масштабах. Данное опережение не носило постоянный характер и в 19% случаев были зафиксированы значительные спады, большая часть которых приходится на сельскохозяйственное производство и строительные работы. В наибольшей степени оказались устойчивыми, высокими и постоянно опережающими среднероссийские темпы роста — показатели по ВРП, промышленному и сельскохозяйственному производству. Высокие темпы роста розничного товарооборота и объема платных услуг населению были вызваны ростом реальных денежных доходов населения [2].

Наибольший вклад в создание валового регионального продукта края создают четыре основных вида экономической деятельности, каждый из которых дает от 13-20% объема ВРП. Ими являются:

- ❖ оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (19,1%);
- ❖ сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (16,8%);
- ❖ обрабатывающее производство (14,3%);
- ❖ транспорт и связь (10,6%).

Промышленность в целом является ведущей отраслью экономики Ставропольского края. По итогам 2008 года на долю промышленного производства Ставропольского края приходилось 20,0% ВРП и 70,5% экспорта, более 35,0% налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации на территории Ставропольского края. Среди регионов ЮФО край занимает устойчивое четвертое место по объему отгруженной продукции и темпам роста промышленного производства.

В структуре промышленности профилирующую роль играют электроэнергетика, пищевая, химическая промышленность, а также производство и распределение газообразного топлива, на которые приходится более 75% отгруженной продукции. Их доля в структуре промышленности края в 3-4 раза превышает аналогичные показатели по России в целом [6].

Ставрополье — самый газифицированный регион России. В крае находится крупнейшее в Европе хранилище природного газа объемом более 20 миллиардов кубометров. Здесь начало транснационального газопровода «Голубой поток».

Ставропольский край — крупнейший в Европе производитель минеральных удобрений и искусственных сапфиров. По объемам производства полимерной продукции, изделий стекольной промышленности, розливу минеральных вод и напитков край занимает лидирующие позиции в России. Немногом выше среднероссийского уровня развития таких отраслей как: производство электро-, электронного и оптического оборудования; производство прочих неметаллических минеральных продуктов.

Сложившаяся структура промышленности и ее специализация позволяют охарактеризовать Ставропольский край как регион разнообразной и достаточно развитой промышленности.

Однако анализ динамики и структуры ВРП не является достаточным для определения социально-экономического положения региона, выявления главных проблем и разработки плана модернизации экономики. Этот факт становится очевидным на фоне представления ВРП в сравнении с численностью населения территории. Так, в Ставропольском крае показатель валового регионального продукта на душу населения более чем в два раза ниже по сравнению со среднероссийскими показателями.

Стоит уточнить, что уровень ВРП на душу населения не является безупречным индикатором уровня развития экономики и благосостояния жителей субъектов Федерации. Но все же, как правило, регионы с более высоким значением ВРП на душу населения являются и наиболее благополучными в социально-экономическом плане, в сравнении с регионами с более низкими значениями данного показателя. В частности при высоком ВРП существуют более значительные инвестиционные возможности, т.е., основные предпосылки для долгосрочного устойчивого развития региональной экономики и социальной сферы [3].

С другой стороны, при определении уровня социально-экономического развития региона через ВРП на душу населения необходимо учитывать различную покупательную способность рубля. Это происходит из-за того, что данные по ВРП на душу населения по российским регионам публикуются в текущих ценах, которые не учитывают различную покупательную способность рубля в различных частях страны [1].

Однако, несмотря на трудность в расчете и недостаточность для полноценной оценки социально-экономического состояния, валовой региональный продукт является базовым показателем диагностики регионального хозяйства. При расчете ВРП происходит учет практически всей экономической деятельности региона, в том числе и теневой. Кроме того, расчет, основанный на добавленной стоимости, лишен недостатков «двойного счета» произведенных товаров и услуг [4].

Приоритетной же целью модернизации экономики Ставропольского края является успешное развитие экономического и социального потенциалов территории и обеспечение достойного места в структуре Российской экономики. Достижение подобной цели на этапе вступления в эпоху информационного общества и экономики знаний возможно только на базе реализации инновационных направлений развития всех элементов общественной системы.

Как уже отмечалось, ВРП Ставропольского края в основном создается четырьмя ведущими отраслями экономики региона. При этом на фоне высоких показателей темпов роста ВРП края и низких показателях ВРП на душу населения следует рассчитать удельный вес вклада каждой из представленных отраслей экономики региона в ВРП, в расчете на одного занятого в каждой отрасли. Данный показатель поможет оценить эффективность использования трудовых ресурсов, а вместе с тем, при разработке плана модернизации экономики края, позволит определить направление социально-экономической политики руководства края.

Наибольший вклад дают занятые в добыче полезных ископаемых; производстве и распределении электроэнергии, воды и газа; транспорте и связи; операциях с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг; государственным управлением и обеспечением военной безопасности, социальным страхованием. Именно укрепление названных отраслей в ходе модернизации социально-экономического развития Ставропольского региона может привести к прямому увеличению ВРП на душу населения, а, следовательно, и к улучшению уровня жизни населения. Такой эффект возможен в силу создания прочной финансово-экономической базы края.

Подобные выводы о производственной структуре Ставропольского края помогут в решении наиболее значимых задач в области государственного регулирования рынка труда. К таким задачам относятся:

- оптимизация баланса спроса и предложения рабочей силы в каждой конкретной сфере экономической деятельности;

- достижение принципиально нового качественного уровня трудового потенциала края, соответствующего нормам экономики, основанной на высоких технологиях;
- обеспечение эффективного функционирования наличной рабочей силы и реализации мер по использованию всех возможных резервов привлечения новой рабочей силы, как за счет внутренних ресурсов, так и за счет иммиграционных процессов;
- своевременная разработка и реализация упреждающих мер по смягчению последствий ожидаемой естественной убыли численности экономически активного населения.

Указанные выше аспекты являются важными элементами модернизации социально-экономического положения края. Данный факт имеет значимое место в рамках стратегии социально-экономического развития Ставропольского края на период до 2020 г., подготовленной Правительством края. В этой стратегии основной целью является обеспечение гармоничного развития каждой личности на основе повышения благосостояния и качества жизни населения путем инновационного развития экономики края [5]. Основой роста конкурентоспособности экономики и опережающего долгосрочного развития территории, является именно ориентация на ведущий инновационный ресурс современного общества — человеческий потенциал. В этом случае производство уже рассматривается не в качестве конечной цели, а как средство повышения уровня жизни людей. Это определяет необходимость формирования принципиально новой региональной политики — политики социального развития, главным приоритетом которой становится человек.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г., Зайцева Ю.С. Валовой региональный продукт: межрегиональные сравнения и динамика. М.: СОПС. 2003.
2. Денежные доходы и расходы населения. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю (www.stavstat.ru).
3. Кузнецова О.В., Кузнецов А.В. Системная диагностика экономики региона. М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ». 2010.
4. Методологические положения по статистике. Вып. 2. М.: Госкомстат России. 1998.
5. Стратегия социально-экономического развития Ставропольского края на период до 2020г. (http://www.stavregion.ru/proekty_strategii_razvitiya_regiona/).
6. Экономика Ставропольского края за 2008г. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю (www.stavstat.ru).

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА В РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ш.И. ШАХАБОВ,

аспирант,
кафедра региональной экономики и природопользования,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

В представленной методике отбор показателей для оценки конкурентоспособности региона проводился на основе многофакторного корреляционно-регрессионного анализа с использованием линейной модели регрессии для выделения определенных групп взаимосвязанных исходных факторов, за счет которых на предприятиях региона, объединенных в кластеры, достигаются высокие показатели.

Ключевые слова: кластерный анализ; рейтинговая оценка; конкурентоспособность региональной экономики.

Коды классификатора JEL: R11, R38.

Методологическая сложность оценки конкурентоспособности региона обусловлена двумя взаимосвязанными аспектами: во-первых, неразработанностью категории «конкурентоспособность региона», во-вторых, реальной возможностью использования инструментария оценки конкурентоспособности предприятия применительно к региону.

Ряд отечественных экономистов рассматривают конкурентоспособность региона с точки зрения способности территорий побеждать в конкурентной борьбе на основе способности использовать конкурентные преимущества. Так, К. Перский под конкурентоспособностью применительно к региону понимает способность регионов достигать успеха в экономическом соперничестве с другими регионами [5]. М. Гельвановский, И. Трофимова, В. Жуковская характеризуют конкурентоспособность как «обладание свойствами, создающими преимущества для хозяйствующего субъекта одержать победу в экономическом соревновании» [2, с. 18]. В данных определениях раскрывается состязательный характер конкурентоспособности. Однако в этих трактовках не указываются целевые установки конкурентоспособности. В этом смысле примечательно понятие, предложенное Г.Я. Беляковой, базирующейся на определениях классиков конкурентоспособности стран, «Конкурентоспособность региональной экономики — это способность реализовать основную целевую задачу ее функционирования — устойчивое социально-экономическое развитие региона с обеспечением высокого качества жизни его населения» [1].

В последнее время появились работы, объединяющие два аспекта конкурентоспособности регионов: первый из них характеризует способность региона максимально удовлетворять нужды населения, а второй — обладание и реализацию регионом конкурентных преимуществ по сравнению с другими регионами. При этом под конкурентоспособностью понимается «способность социально-экономической системы стабильно функционировать в условиях открытого рыночного пространства и обеспечивать при этом населению высокое и постоянно повышающееся качество жизни на основе эффективного использования собственного потенциала, имеющихся преимуществ, внешних связей и рыночной конъюнктуры» [3, с. 94–95].

После предварительного анализа исходной совокупности и определения количества объектов встает вопрос о выборе факторов для включения их в регрессионную модель конкурентоспособности в качестве переменных. Необходимо выделить определенные группы взаимосвязанных исходных данных, чтобы данные из одной группы были сильно коррелированы между собой, а из разных — слабо. Для этого предлагается использовать алгоритм кластерного анализа, основанный на матрице парных коэффициентов корреляции исходных показателей [7].

В качестве алгоритма кластерного анализа предлагается использовать один из так называемых агрегативных иерархических алгоритмов. Все алгоритмы этого класса исходят из матрицы расстояний (различий) между группируемыми объектами, каждый из которых вначале рассматривается как отдельный кластер. Далее на каждом шаге происходит объединение двух самых близких кластеров и соответственно преобразуется матрица расстояний: из нее исключается расстояние до каждого из объединившихся кластеров и добавляются расстояния между вновь полученным кластером и всеми остальными. Работа алгоритма заканчивается, когда элементы будут объединены в один кластер.

Далее с помощью кластерного анализа выделяются типичные группы предприятий промышленности по показателям их конкурентоспособности. Установленная классификация имеет большое значение, поскольку место предприятия в ряду аналогичных производств определяется по комплексу показателей, характеризующих их конкурентоспособность.

Для оценки качества жизни предлагается использовать следующие блоки показателей, характеризующих уровень и условия жизни населения:

- показатели, характеризующие объем потребления населения;
- показатели, характеризующие условия жизни населения (обеспеченность населения потребительскими благами, экологическое благополучие региона, социально-экономическая безопасность);
- показатели, характеризующие движение денежных средств и социальную дифференциацию населения;
- финансовое благополучие населения;
- косвенные показатели, (миграционный прирост населения, ожидаемая продолжительность жизни).

1. Для характеристики способности регионов производить товары и услуги в условиях конкуренции с другими регионами были отобраны следующие частные показатели: $X1$ — ВРП на душу населения, тыс. руб./чел.; $X2$ — индекс физического объема ВРП, %; $X3$ — объем промышленного производства на душу населения, тыс. руб./чел.; $X4$ — объем сельскохозяйственной продукции на душу населения, тыс. руб./чел.; $X5$ — объем платных услуг на душу населения, тыс. руб./чел.; $X6$ — отношение инвестиций в основной капитал к ВРП, %; $X7$ — стоимость основных фондов отраслей экономики на душу населения, тыс. руб./чел.; $X8$ — уровень износа основных фондов, %; $X9$ — отношение экспорта к импорту продукции, %; $X10$ — отношение экспорта к ВРП, %; $X11$ — фондоотдача, %; $X12$ — уровень безработицы, %; $X13$ — доля расходов на науку в общих расходах бюджета, %; $X14$ — доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %; $X15$ — доля занятых в науке в общей численности населения, %; $X16$ — доля инновационно-активных предприятий в общем числе предприятий; $X17$ — численность специалистов ВУЗов на 10000 населения, человек; $X18$ — численность студентов ВУЗов на 10000 населения, человек; $X19$ — отношение кредиторской задолженности к объему ВРП, %; $X20$ — доходы консолидированного бюджета на душу населения, руб./чел.; $X21$ — расходы консолидированного бюджета на душу населения, руб. чел.; $X22$ — удельный вес убыточных предприятий, %.
2. Для характеристики способности регионов удовлетворять потребности населения были отобраны следующие частные показатели: $Y2$ — ожидаемая продолжительность жизни, лет; $X1$ — наличие собственных легковых автомобилей шт./тыс. чел.; $X2$ — площадь жилья, приходящаяся на одного человека, кв. м./чел.; $X3$ — численность врачей на 10000 населения, человек; $X4$ — число больничных коек на 10000 населения шт./чел.; $X5$ — выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников к площади региона, тыс. т./км²; $X6$ — удельное использование токсичных отходов от их образования, %; $X7$ — доля лесовосстановленной площади к площади региона, %; $X8$ — доля населения региона с доходами ниже прожиточного минимума, %; $X9$ — соотношение среднемесячной начисленной заработной платы к величине прожиточного минимума, %; $X10$ — средний размер пенсий относительно величины прожиточного минимума пенсионеров, %; $X11$ — средний размер вклада в сберегательном банке относительно величины прожиточного минимума, %; $X12$ — фактическое конечное потребление домашних хозяйств, млн руб.; $X13$ — индекс потребительских цен, %; $X14$ — число преступлений на 100000 населения, шт./чел.; $X15$ — преступления несовершеннолетних на 100000 населения, шт./чел.; $X16$ — коэффициент миграционного прироста (убыли) населения [6].

Отбор показателей для оценки конкурентоспособности региона проводился на основе методов многофакторного корреляционно-регрессионного анализа с использованием линейной модели регрессии. В качестве результирующего признака для первого проблемно-содержательного блока был выбран показатель валового регионального продукта в расчете на душу населения, поскольку он в наибольшей степени характеризует способность региона производить товары и услуги. Результирующим показателем второго блока факторов была выбрана ожидаемая продолжительность жизни, поскольку эта характеристика в наиболее полной мере отражает качество жизни населения. При этом из дальнейших расчетов исключались те факторы, влияние которых незначительно. Ограничение числа включаемых в рассмотрение факторов-признаков проводилось на основе использования аппарата многошагового регрессионного анализа. Этот анализ состоит из следующих этапов:

1. Расчет коэффициента множественной корреляции. Значение $R^2 = 0,99$ для обоих блоков факторов указывает на наличие мультиколлинеарности. Для исключения мультиколлинеарности между признаками для каждого блока показателей была построена матрица парных коэффициентов корреляции. На основании полученных коэффициентов в последующих расчетах были отсеяны показатели, тесно связанные с включенными в выборку факторами ($r \geq 0,8$). В результате из первого блока исключены следующие показатели: объем промышленной продукции на душу населения, объем платных услуг на душу населения, стоимость основных фондов отраслей экономики, доля расходов на науку в общих расходах бюджета, численность специалистов вузов на 10000 населения;
2. Отсев статистически незначимых показателей, на основе расчета в-коэффициентов. В результате из первого блока также исключены статистически незначимые показатели: отношение инвестиций в основной капитал к объему ВРП; отношение экспорта к импорту, уровень безработицы, доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, численность специалистов ВУЗов, доходы и расходы консолидированных бюджетов. Из второго проблемно-содержательного блока из последующих расчетов были отсеяны следующие показатели: наличие собственных легковых автомобилей на 10000 населения, число больничных коек на 10000 населения, выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников, доля лесовосстановленной площади, средний размер назначенных месячных пенсий относительно величины прожиточного минимума, число зарегистрированных преступлений на 10000 населения, число зарегистрированных преступлений на 10000 населения совершенных несовершеннолетними, коэффициенты миграционного прироста (убыли) населения;
3. Проверка существенности оставшихся в уравнении признаков. Поскольку коэффициент множественной корреляции для первого блока составил 0,96, а для второго блока — 0,76, можно сделать вывод о том, что вышеперечисленные показатели адекватно отражают конкурентоспособность регионов, удовлетворяют принципам объективности и достаточности исходной информации и на этом основании могут быть использованы для интегральной оценки.

Таким образом, в результате многофакторного корреляционно-регрессионного анализа, проведенного на базе статистических данных регионов Российской Федерации были отобраны следующие статистически значимые показатели (табл. 1).

Для расчета интегрального показателя конкурентоспособности региона предлагается использовать следующую формулу:

$$Q_j = 100 \sum_{i=1}^{11} \frac{U_{ij}^{\Pi}}{U_{cp}^{\Pi}} + 100 \sum_{k=1}^9 \frac{U_{jk}^k}{U_{cp}^k}, j \in \overline{1, 79}$$

где: Q_j — интегральный показатель конкурентоспособности j -го региона;

U_{ij}^n — значение i -го показателя j -го региона, характеризующего способность региона производить товары и услуги в условиях конкуренции;

$U_{ср.}^n$ — среднероссийское значение показателей способности регионов производить товары и услуги;

U_{ij}^k — значение i -го показателя j -го региона, характеризующего качество жизни населения;

$U_{ср.}^k$ — среднероссийское значение показателей качества жизни населения;

j — номер региона.

Таблица 1

Система показателей для интегральной оценки конкурентоспособности регионов [6]

1	Показатели, единицы измерения
1. Способность регионов производить товары и услуги в условиях конкуренции с другими регионами	2 У1 — ВРП на душу населения, тыс. руб./чел. Х1 — производительность труда, тыс. руб./чел. Х2 — индекс физического объема ВРП, % Х4 — объем сельскохозяйственной продукции, тыс. руб./чел. Х8 — уровень износа основных фондов, % Х10 — отношение экспорта к ВРП, % Х11 — фондоотдача, % Х15 — доля занятых в науке в общей численности населения, % Х16 — доля инновационно-активных предприятий, в общем числе предприятий, % Х19 — отношение кредиторской задолженности к объему ВРП, % Х22 — удельный вес убыточных предприятий, %
2. Способность регионов удовлетворять потребности населения	Х2 — площадь жилья, приходящаяся на одного человека, кв. м./чел Х3 — численность врачей на 10000 населения, человек Х6 — удельное ис-ние токсичных отходов от их образования, % Х8 — доля населения региона с доходами ниже величины прожиточного минимума, % Х9 — соотношение среднемесячной начисленной заработной платы к величине прожиточного минимума, % Х11 — средний размер вклада в сберегательном банке относительно величины прожиточного минимума, % Х12 — фактическое конечное потребление домашних хозяйств, млн руб. Х13 — индекс потребительских цен, % У2 — ожидаемая продолжительность жизни, лет

Использование данной формализованной записи интегрального показателя оценки уровня конкурентоспособности региона является методически правомерным, поскольку позволяет получить достоверные сведения о вариации показателей за счет прямого суммирования значений каждого показателя в разрезе выделенных блоков конкурентоспособности регионов, пронормированного по отношению к соответствующим по России средним величинам. Далее на основе полученного интегрального показателя конкурентоспособности субъекту Российской Федерации присваивается ранг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белякова Г.Я. Конкурентоспособность региональной экономики: концепция опережающего развития. Красноярск: Сиб ГТУ, 2001.
2. Гельвановский М. И., Жуковская В.М. Трофимова И.А. Конкурентоспособность в микро-, мезо-, макроуровневом измерении // Российский экономический журнал, 1998. № 2. С. 18.
3. Давлетов Р. К вопросу о повышении конкурентоспособности региона // Экономика и управление. 2002. № 2. С. 94–95.
4. Кротков А.М., Еленева Ю.Я. Конкурентоспособность предприятия, подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 6(26).
5. Перский Ю.К., Каляжнова Н.Я. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты. М.: ТЕИС, 2003.
6. Печаткин В.В. Конкурентоспособность региона в условиях вступления России в ВТО (на примере Республики Башкортостан): доклад на пленарном заседании Всероссийской научно-практической Internet-конференции «Теория и практика программного развития регионов». Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2004.
7. Шкардун В.Д., Ахтянов Т.М. Методика исследования конкуренции на рынке // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 4. С. 11–23.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРА

И.С. ПОНОМАРЕВА,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
кафедра экономических дисциплин,
Южный федеральный университет,
e-mail: irina-ponomaryeva@rambler.ru

Статья посвящена особенностям развития российского финансово-кредитного сектора в условиях глобального финансового кризиса. На основе проведенного анализа показателей кредитной и депозитной деятельности банков, а так же масштабов вывоза капитала частным сектором за пределы национальной экономики, выявлены современные тенденции функционирования национальной банковской системы, необходимость совершенствования государственной политики, направленной на повышение конкурентоспособности финансово-кредитного сектора страны.

Ключевые слова: финансовый кризис; банковская система; банк; кредиты; депозиты.

Коды классификатора JEL: E50, G18.

На протяжении всей истории человеческого общества неотъемлемой чертой его экономической жизнедеятельности являются кризисы, которые временно и насильственно разрешают противоречия процесса производства и воспроизводства материальных благ. Среди различных форм проявления кризисных потрясений особое место занимают финансовые кризисы.

По своей сути финансовые кризисы представляют собой глубокое расстройство всей финансовой системы страны. Это проявляется в несоответствии денежной массы, находящейся в обращении, требованиям закона денежного обращения, глубокой инфляции, взаимных неплатежах экономических субъектов, неустойчивости валютных курсов и курсов ценных бумаг, резком несоответствии доходов бюджета его расходам. В условиях постоянно повышающейся степени глобализации финансовых рынков и открытости экономик финансовые катаклизмы зачастую приобретают международный характер. Именно такой кризис переживает в настоящее время мировое сообщество. Начавшись в США в 2006 г. с обвала ипотечных рынков, он вскоре распространился на другие страны. [5] В связи с этим можно констатировать тот факт, что Россия, являясь достаточно глубоко интегрированной в мировое экономическое пространство, оказалась втянутой в современный глобальный финансовый кризис. Возникновению данной ситуации способствовало, прежде всего, высокая зависимость российского финансового рынка от мировой конъюнктуры, обусловленная, полной открытостью и привязкой денежной эмиссии к приобретению иностранной валюты. Это сделало отечественный рынок уязвимым и привело к обесцениванию валютных резервов из-за падения доллара США. Существенную роль сыграла также недостаточность внутренних финансовых источников для кредитования реального сектора экономики и связанный с этим огромный объем заимствований предприятий за рубежом. В результате образовался колоссальный корпоративный долг, сравнимый с золотовалютными резервами страны. Когда условия заимствования на Западе значительно ухудшились, и возникла напряженность с ликвидностью, реальный сектор экономики начал испытывать финансовый голод. Негативное воздействие в этом плане оказал и отток капитала (см. табл. 1).

Таблица 1

Вывоз капитала частным сектором из России (в млрд долл. США)¹

Период	Всего чистый вывоз капитала частным сектором	Чистый вывоз капитала банками	Чистый вывоз капитала прочими секторами
1 кв. 2008 г.	23,7	9,9	13,7
2 кв. 2008 г.	-40,7*	-22,1*	-18,6*
3 кв. 2008 г.	19,3	13,5	5,8
4 кв. 2008 г.	130,5	55,6	74,9
всего 2008 г.	132,8	56,9	75,8
1 кв. 2009 г.	34,8	6,8	28,0
2 кв. 2009 г.	-7,2*	7,0	-14,2*

* (-) ввоз капитала в Российскую Федерацию

Национальной причиной кризиса явилось то, что не удалось, воспользовавшись периодом высоких цен на сырье и благоприятной финансовой конъюнктурой, диверсифицировать экономику. Она так и осталась преимущественно сырьевой.

К числу внутренних причин сохраняющихся диспропорций относится и несовершенство системы государственного регулирования экономики в целом, и финансовой сферы в частности. Это выразилось в неспособности государства ограничить масштабные заимствования банков, корпораций и компаний за рубежом.

Текущие тенденции развития национальной банковской системы ознаменовались снижением масштабов деятельности отечественных банков, что наглядно проиллюстрировано на рис. 1.

¹ Составлено автором по [3]

Снижение масштабов деятельности российских банков во втором квартале текущего года было обусловлено уменьшением государственной поддержки. Всего же размер ее составил за период август-декабрь 2008 г. около 4 трлн рублей, из них 3,5 трлн рублей пришлось на различные инструменты рефинансирования Центробанка, остальные — на средства федерального правительства. В результате, доля кредитов Банка России в пассивах банковского сектора превысила 12%.^[1]

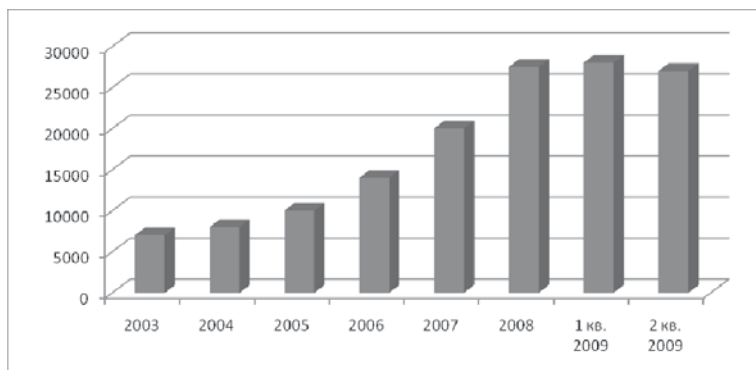


Рис. 1. Масштабы банковской деятельности в РФ (в млрд руб.)²[5]

Принятые меры позволили ослабить негативное влияние глобального экономического кризиса на отечественную банковскую систему и значительно снизить риск потери ликвидности, однако не помогло защитить ее от появления новых рисков. (см. табл. 2).

В 2009 году банковская система столкнулась со следующими вызовами: первый — прекращение роста ресурсной базы банков, второй — ухудшение качества активов, третий — снижение прибыльности и тем самым уменьшение собственного капитала. Эти факторы можно проиллюстрировать следующим примером: соотношение выданных кредитов и полученных депозитов выросло со 106 до 120%. Общий же разрыв между двумя показателями достиг более 1 трлн рублей.

В период с декабря по январь темпы роста просроченной кредиторской задолженности возросли на треть, а в некоторых отраслях: машиностроительной, автомобильной, металлургической — еще больше. Однако пока в целом ситуация не достигла критических размеров: на сегодня данный показатель в 5 раз меньше, чем в 1990-е годы, когда он доходил до 10% ВВП.

Таблица 2

Основные показатели банковской системы России (млрд. руб.)³

	01.01.08 г.	01.01.09 г.	01.07.09 г.
Собственный капитал	2671,5	3811,1	4141,9
Активы	20 241,10	28 022,30	27 776,20
Кредиты юридическим лицам (в т.ч. просрочка — 81,5)	8730,9	12 843,5 (в т.ч. просрочка — 271,9)	13 177,5 (в т.ч. просрочка — 616,7)
Кредиты физическим лицам (в т.ч. просрочка — 100,7)	3242,1	4917,2 (в т.ч. просрочка — 148,6)	3697,9 (в т.ч. просрочка — 211,4)
Средства юридических лиц на счетах	3170,1	3521	3602,5
Депозиты физических лиц	5136,8	5907	6491,2

Во-первых, резкое сокращение возможностей для заимствований на внешних и внутренних рынках, высокая вероятность оттока средств клиентов не исключают обострение проблемы краткосрочной ликвидности. В сложившейся ситуации кредитные организации, особенно малые и средние, вынуждены сдерживать рост кредитных портфелей и отдавать предпочтение высоколиквидным активам, приносящим маленькую доходность или вообще ее не приносящим.

Во-вторых, высокий уровень ставок рефинансирования и межбанковского рынка, дефицит ликвидности и связанное с этим обострение конкурентной борьбы на рынках источников средств обусловили ве-
сомое удорожание ресурсной базы коммерческих банков. Высокая стоимость кредитов делает нерентабельным ведение бизнеса и ухудшает финансовое положение заемщиков, заставляя часть из них отказываться от кредитов на рыночных условиях вообще. Однако остается и другая часть, которая либо покрывает убытки своей деятельности новыми порциями кредитов, либо заведомо не собирается их обслуживать. Таким образом, рост стоимости кредитов вызывает изменения в составе заемщиков.

В-третьих, сжатие кредитного предложения, в конечном счете, обусловлено кризисным состоянием российской экономики. Абсолютное падение ВВП, сокращение объемов производства и реализации продукции во многих отраслях, рост убыточных предприятий и снижение денежных доходов населения имели своим следствием нарастание проблемной и просроченной задолженности на балансах коммерческих банков. Уже почти год наблюдается ухудшение ситуации по всем видам кредитов. По состоянию на 1 июля 2009 г. в совокупном кредитном портфеле доля отраженной в балансах банков просроченной (без учета проблемной) задолженности составляла 4,2% против 1,3% на 1 января 2008 г. Банки проводят работу по реструктуризации кредитов, имеющих признаки проблемных или безнадежных к взысканию. По оценкам Банка России, в кре-

² Составлено автором по [2]

³ Составлено автором по [3].

дитных портфелях находится до 20% таких ссуд, что создает весьма серьезную угрозу для капитала банков и их финансового положения.[6]

Нынешний этап деятельности российских банков, в первую очередь, будет связан с решением проблемы «плохих» активов, преобладающая доля которых сформирована ссудами нефинансовому сектору. Не меньшую обеспокоенность вызывает и розничный портфель банков. Вызывает опасения и повышенная концентрация кредитных рисков: по состоянию на 1 июля текущего года на 20 крупнейших по величине активов кредитных организаций приходилось более 66% всей просроченной задолженности банковского сектора.

В сложившихся условиях можно ожидать дальнейшего сокращения объемов кредитования корпоративного сектора, сворачивания программ потребительского и жилищного кредитования. Рост отчислений в резервы, как ответная реакция на все возрастающую долю просроченной задолженности в кредитных портфелях, ведет к снижению доходности банковских операций. В этой связи обращает на себя внимание стремительное увеличение числа кредитных организаций, текущая деятельность которых убыточна. Если в докризисный период (по состоянию на 1 января 2008 г.) общий объем убытков по банковской системе в целом составлял 0,9 млрд руб., то к июлю 2009 г. он увеличился до 123,8 млрд руб., а число убыточных кредитных организаций за указанный период выросло с 11 до 119. Резко также упала рентабельность активов: с 3,0% до 1,3% к апрелю 2009 г. и рентабельность капитала: соответственно с 22,7% до 10,0%.[4]

Наряду с риском невозврата главными сдерживающими факторами для банков при кредитовании предприятий нефинансового сектора и населения являются высокая стоимость и ограниченность источников фондирования. Балансы кредитных организаций характеризуются острой нехваткой долгосрочных и устойчивых пассивов. Это — одна из основных проблем российской банковской системы.

В последние месяцы 2008 и первые месяцы 2009 гг. рынок вкладов населения характеризовался угрозами потери доверия к банковской системе. В целях предотвращения неконтролируемого оттока вкладов и привлечения дополнительных средств населения банки, столкнувшиеся с дефицитом ликвидности, встали на путь повышения процентных ставок. Привлечение средств населения любой ценой в условиях, когда преобладающая их часть полностью застрахована государством, усиливало риск недобросовестного поведения. Межбанковская конкуренция на рынке вкладов населения все больше приобретала нерыночный характер. Все это не могло не вызвать обоснованного беспокойства Банка России, который с августа текущего года ввел фактический запрет на привлечение вкладов населения по ставкам выше 18% годовых.

Сложившаяся ситуация привела к тому что в 2009 г. остатки средств на счетах физических лиц имеют выраженную позитивную динамику (см. рис. 2): темпы прироста вкладов населения в первом полугодии оказались самыми высокими (9,9%) среди ключевых показателей банковской деятельности. По состоянию на 1 июля их объем составил 6,5 трлн руб. против 5,9 трлн руб. на начало текущего года. При этом доля средств населения в совокупных банковских пассивах выросла с 21,1% до 23,0%.[6]

Более заметные изменения произошли в валютной структуре вкладов. После стремительного роста валютных вкладов в конце 2008 и начале 2009 гг., когда их доля выросла с 13% до 33%, наметилась тенденция к снижению предпочтений населения к организованным сбережениям в иностранной валюте.[4]

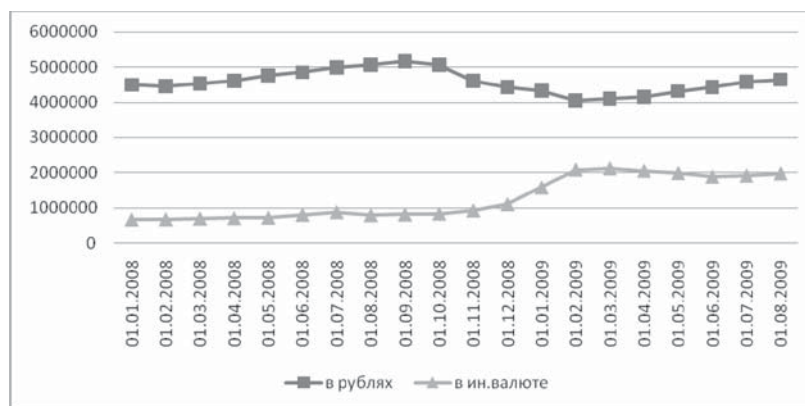


Рис. 2. Структура вкладов населения (в млн руб.)⁴

Позитивные изменения в динамике вкладов населения не делают ресурсную базу банков более устойчивой. Даже срочные сбережения граждан в отличие от других срочных источников фондирования операций банков таковыми являются только условно. Всегда существует риск их досрочного изъятия. Между тем финансовый кризис в целом негативно влияет на эту часть пассивов банковского сектора. Вызывает тревогу ясно наметившаяся тенденция к уменьшению доли средств, привлеченных от нерезидентов, что, по всей вероятности, связано с ослаблением поддержки банков с иностранным участием со стороны собственников, а также с ограниченностью доступа на внешние рынки заимствований. Ухудшение финансово-хозяйственных показателей деятельности российских предприятий обусловило практически горизонтальный тренд остатков на расчетных и прочих счетах корпоративных клиентов, которые увеличились в первом полугодии только на 1%, составив на 1 июля 3,6 трлн руб.

Несколько иная картина складывается с депозитами юридических лиц (кроме кредитных организаций), хотя и здесь темпы прироста ниже тех, которые были в докризисный период (см. рис. 3). В первом полугодии 2009г. депозиты юридических лиц, в абсолютном выражении, выросли на 234,7 млрд руб., что составило 4,7%. При этом сократились остатки на счетах по учету депозитов до востребования и на срок до 30 дней (на 0,5% до 0,43 трлн рублей), а также на срок свыше 1 года (на 4,6% до 2,6 трлн рублей). Рост депозитов юридических лиц был полностью обеспечен увеличением на 339,3 млрд рублей до 2,1 трлн рублей остатков на депозитах срочностью от 31 дня до 1 года. Валютная структура депозитов предприятий и организаций указывает на не-

⁴ Составлено автором по [3].

значительное преобладание в ней рублевых депозитов (54%). В то же время долгосрочные заимствования представлены преимущественно валютными депозитами (64%). В целом же за первое полугодие 2009 г. прирост средств, привлеченных от организаций, составил лишь 3,9%, тогда как за соответствующий период 2008 года он достигал 16,9%, опережая темпы прироста как вкладов населения (11,9%), так и совокупных пассивов банковского сектора (14,6%).^[1]

Еще одним негативным следствием финансового кризиса стало абсолютное уменьшение объема средств, привлеченных кредитными организациями посредством выпуска облигаций, векселей и банковских акцептов. В первом полугодии он сократился с 1,1 трлн руб. до 0,97 трлн руб. В совокупных пассивах банковского сектора доля облигаций и в докризисный период была крайне незначительной (1,4% на 1 января 2008 г.), тогда удельный вес векселей и банковских акцептов достигал 4,1%. Теперь же они соответственно упали до 1,2 и 2,3%.^[6]

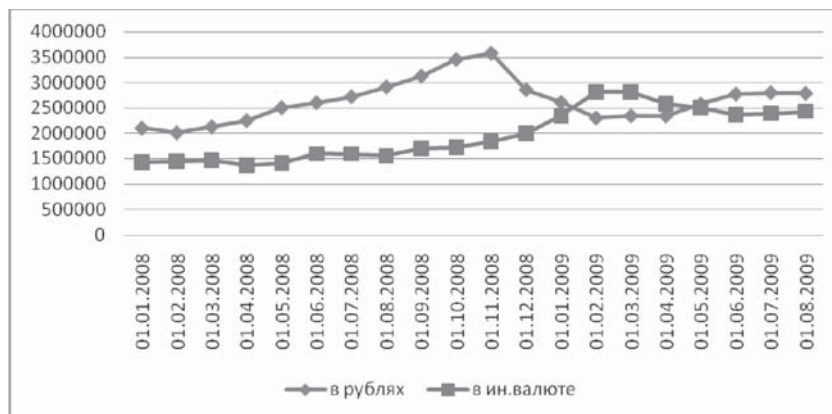


Рис. 3. Структура вкладов юридических лиц (в млн руб.)⁵

Гораздо более существенное значение имеют заимствования на межбанковском рынке, которые наряду с ресурсами, предоставляемыми кредитором в последней инстанции, служат, как показывает мировая практика, важным инструментом регулирования текущей ликвидности. Однако в России неустойчивость депозитной базы банков слабо компенсируется возможностью привлечения средств на рынке межбанковского кредитования. По состоянию на 1 июля доля кредитов, депозитов и прочих средств, полученных от других кредитных организаций в пассивах уменьшилась до 12,3%, а объем снизился с 3,6 трлн руб. до 3,4 трлн руб. %.^[1]

Российский рынок МБК по причине своей низкой емкости не в состоянии, в кризисных условиях, эффективно обеспечивать перераспределение свободных ресурсов в пределах банковского сектора. Несмотря на предпринятые меры по оживлению данного рынка основные обороты внутреннего рынка МБК фактически замыкаются на группе крупных московских банков и банков, контролируемых нерезидентами. Достаточно отметить, что 72% оборотов на межбанковском рынке приходится на банки, входящие в тридцатку ведущих, для остальных кредитных организаций возможности регулирования текущей ликвидности посредством привлечения межбанковских кредитов и депозитов вкупе с возможностями доступа к инструментам рефинансирования Банка России остаются крайне ограниченными. Прямым следствием этого служит практика резервирования малыми и средними банками большого объема средств на корреспондентских счетах в Банке России.

Исходя из вышесказанного, закономерность, наблюдаемая в большинстве развитых стран и в России приобретает ярко выраженный характер, а именно, чем меньше банк, тем ниже в его обязательствах доля средств, привлеченных на межбанке, и тем больший удельный вес в его балансе остатков на корреспондентских счетах, которые хотя и служат защитой от потери платежеспособности, однако входят в разряд неработающих активов.

Таким образом, перед страной стоит задача формирования национальной инвестиционной системы, которая была бы относительно независимой от мирового рынка капитала. Поэтому необходимо стимулировать население к сбережению, а государственная политика должна быть направлена на формирование международного финансового центра в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арт Я. Итоги первого кризисного года: банковская индустрия России в ступоре. // Промышленник России, № 7, октябрь 2009 г.
2. Бюллетень банковской статистики № 8 (195) // www.cbr.ru.
3. Бюллетень банковской статистики № 9 (196) // www.cbr.ru.
4. Крусткалн А., Удальцов В. Мировой финансовый кризис: российское измерение. // Бюджет, № 1, 2009 г.
5. Мировой финансовый кризис: российское измерение // <http://bujet.ru/article/51878.php>. 6. Повышение устойчивости национальной банковской системы: Россия и мировой финансовый кризис // http://www.asros.ru/media/File/analitika_BFI.pdf.

⁵ Составлено автором по [3].

ИННОВАЦИОННЫЕ ФУНКЦИИ УНИВЕРСИТЕТОВ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЯ

С.С. ГАЛАЗОВА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономики и предпринимательства,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: webmaster@nosu.ru

В статье исследуется специфика реализации инновационных функций университетов в экономике знаний.

Ключевые слова: экономика знаний; инновационные функции; университеты.

Коды классификатора JEL: H52, H57, I21.

Университеты действуют во все более распространяющейся во всем мире научной среде, в постоянной эволюции растущей конкуренции, имея задачей удовлетворять новые интеллектуальные потребности. Каким же образом формируется и реализуется научно-образовательный потенциал университетов как «инновационных генераторов»?

Этот вопрос особенно актуален в аспекте рационализации использования человеческих ресурсов. Ведь современные университеты адаптируются к росту потребностей населения в высшем образовании, к обучению в течение всей жизни. Фактором интенсификации такой потребности выступает, например, снижение уровня рождаемости, которое всегда сопровождается увеличением спроса на качественное высшее образование.

Происходят и изменения в самой структуре научно-образовательного знания: с одной стороны, обнаруживается тенденция растущего разнообразия и специализации в сфере исследования и образования, а с другой стороны, необходимо адаптироваться к междисциплинарному характеру фундаментальных проблем «экономики знания». При этом университетам важно оставаться традиционно-организованным социальным институтом. «Для того чтобы обозначить университет, который способствует ускоренному развитию социума, то есть функционированию инновационного общества за счет интенсивной и масштабной передачи новых, сгенерированных в университете знаний, включая технологии в самых разных (естественнонаучных, технических и социально-гуманитарных) областях человеческой деятельности, введен термин «инновационный университет» [3].

В последние годы в нашей стране предпринимаются определенные усилия, которые должны помочь найти способы эффективного участия российской образовательно-исследовательской системы в инновационной конкуренции с другими, не менее мощными, национальными системами образования и науки. Сегодня такой инновационный прорыв превращается для страны в абсолютный императив социальной динамики.

Российские университеты проводят высококачественные научные исследования, однако практические результаты последних, представленные масштабами лицензирования результатов таких исследований в сфере промышленности, гораздо скромнее, чем это, например, присуще университетам других стран. В чем же состоят недостатки российских университетов, препятствующие в получении ими доходов от передачи научно-разработанных инновационных технологий в промышленность?

В условиях становления все более наукоемкой экономики связь между университетскими научными работами и развитием национальной промышленности имеет решающее значение для экономического роста страны и становления национальной «экономики знаний». Действительно, многочисленные исследования показывают, что научно-исследовательские учреждения могут добиваться технологически значимых академических результатов исследований и в то же время быть гораздо менее успешными в сфере передачи этих результатов индустриальным предприятиям.

Это противоречие между высокой эффективностью в научной области и недостаточной эффективностью в промышленном освоении исследовательских результатов получил в научной литературе название «европейский парадокс». Отсюда следовал вывод о необходимости коренной реформы организации трансфера инновационных технологий как механизма передачи знаний из государственных исследовательских учреждений к частным фирмам.

Тем не менее, главной причиной отмеченного парадокса следует считать последовательно-рыночную организацию (на базе экономической автономии) университетов и обострение благодаря этому конкуренции между ними. Однако эффективная передача инновационных разработок из университетов в промышленность требует усилий не столько внутринаучного, сколько инфраструктурного характера, — создания специальной посреднической службы между университетами и промышленностью. Основная задача такой службы — объективная оценка изобретения, нахождение потенциальных пользователей среди фирм, оказание помощи академическим исследователям в ходе переговоров с представителями промышленности. Новые возможности для российских вузов создает переход к автономному статусу и организации малых предприятий при вузах.

Требования и ожидания относительно уровня преподавания и исследования в университетах быстро растут. Однако государственные инвестиции в российское высшее образование относительно меньше, чем государствам-конкурентам. Расходы на деятельность университетов растут, что является вопросом первостепенной важности и озабоченности для всех университетов по мере становления экономики знания. И первый шаг в решении этих проблем для университетов — определение реальных затрат на свою деятельность.

Анализ затрат и финансирования с институциональной точки зрения показал необходимость учета значительных различий между университетами и охвата их правового статуса, размера, владения собственностью, управления, финансирования структуры ценообразования и уровня автономии. Все эти факторы влияют на динамику полной стоимости. Тем не менее, в настоящее время лишь некоторые университеты имеют необходимые данные для того, что ввести полную систему калькуляции расходов, поскольку объем имеющихся данных существенно отличается. Необходимы очень сложные базы данных, охватывающие студентов, курсы, сотрудников,

их рабочее время, имущество. Важность расчета полной стоимости деятельности данного университета в том, что этот расчет выступает нормативом его полного финансирования. Однако все еще существует большое число университетов, которые не в состоянии определить расходы на свою деятельность.

Есть много различных методик для осуществления полного учета затрат, которые существуют на институциональном, национальном или европейском уровне. В настоящее время наиболее важной движущей силой является использование полной стоимости в качестве институционального стратегического инструмента внутриуниверситетского управления. Расчет полной стоимости обеспечивает преимущества для университетов: более систематический подход к анализу деятельности и калькуляции затрат; более эффективное распределение внутренних ресурсов; улучшение процесса принятия стратегических решений на основе более глубокого понимания инвестиционных решений; расширение возможностей для ведения переговоров и возмещения расходов по проекту, что будет способствовать финансовой устойчивости.

Полный учет затрат создает доверие между правительством, финансовыми учреждениями и университетами, облегчает переход к самоуправлению. Благодаря этому университеты могут доказать, что они нуждаются в поддающемся проверке финансировании. Полная калькуляция позволяет университетам действовать более эффективно и основывать свои решения на достоверных данных, которые, в свою очередь, показывают правительству, что выделенные им финансовые средства используются надлежащим образом.

Расчет полной стоимости является инструментом, который может повысить финансово-устойчивое развитие и в долгосрочной перспективе создать более конкурентоспособные университеты, которые помогают становлению и укреплению национальной «экономики знания» как неограниченного пространства высшего образования [1].

Расширенная отчетность будет также создавать условия для более простых и менее дорогостоящих процедур в предоставлении заявок на финансирование научных исследований и инноваций.

Наиболее распространенными внутренними (институциональными) препятствиями являются сопротивление изменениям и управленческий подход в университетах. Для преодоления этих внутренних барьеров необходимо повышение осведомленности о преимуществах полной стоимости среди высшего руководства и основных академических и административных сотрудников университета.

Наиболее распространенными внешними препятствиями являются — отсутствие автономии, правовых барьеров и отсутствие доверия между заинтересованными сторонами, в частности, между бюджетными финансовыми учреждениями и университетами.

Внешнее финансирование инновационных конкурентоспособных проектов университетов, как правило, только частично покрывает все расходы, даже если они четко определены. Университеты начинают понимать, что их финансовая устойчивость находится под угрозой, если они имеют проекты, которые не полностью профинансированы. Это, в свою очередь, повышает опасность того, что цели финансирования программ (таких, как расширение исследований потенциала, инноваций и экономического роста университета) не могут быть полностью выполнены.

В этих условиях автономия является одним из условий, которые лежат в основе осуществления полной калькуляции. Университеты с большей автономией, особенно в юридических и финансовых вопросах, имеют больше возможностей для принятия решений и в понимании необходимости иметь соответствующие документы относительно полной информации о расходах, для управления этой автономией.

Отсутствие автономии может быть препятствием для осуществления системы калькуляции затрат, поскольку степень автономии влияет на разницу в структуре доходов и расходов университетов.

С целью дальнейшего анализа зависимости между автономией и финансовой устойчивостью необходим расчет совокупного индекса юридической и финансовой самостоятельности университета. Общая оценка автономии и востребованные финансовые данные показывают, что автономным университетам целесообразнее привлекать средства из разных источников, и, чем более автономны университеты, тем большее они могут привлечь число источников международного финансирования.

Конечно, существует риск, что ограничение автономии приводит к сложной бюрократической процедуре отчетности. Поэтому гибкость университета может быть ограничена его чрезмерной зависимостью от конкурентных источников финансирования.

Конкурентные источники финансирования под конкретные проекты — не альтернатива единовременной субсидии, позволяющая университету перераспределять ресурсы внутри вуза в соответствии с его финансовыми и стратегическими потребностями. Таким образом, слишком полагаться на конкурентные источники финансирования — значит, ограничивать возможности финансовой автономии. Необходимо достичь правильного баланса между самостоятельностью и ответственностью университета, а не просто вводить более строгие правила.

Расчет полной стоимости представляет собой сложный процесс, который должен осуществляться в соответствии с конкретными потребностями и условиями деятельности университета. Полная стоимость является средством для достижения определенных целей, а не самоцелью.

Конкуренция на глобальном рынке образования для научно-исследовательских университетов становится средством борьбы, чтобы оставаться конкурентоспособными. Расходы на высшее образование и научные исследования возрастают, и причины этого хорошо известны — достижения в области технологии (в частности, информационно-коммуникативные технологии и их широкое использование в системе высшего образования и научных исследований), новые социальные требования к образовательным учреждениям, рост затрат на пенсионное обеспечение и ужесточение требований к качеству требуют дополнительного финансирования.

Несмотря на тот факт, что университеты находятся в центре накопления знаний и развития, которое само по себе рассматривается в качестве одного из основных двигателей экономического роста, общественное финансирование высшего образования в большинстве стран не увеличивается (по крайней мере, в реальном выражении). Расширение сферы высшего образования привело к тому, что бюджет на одного студента был относительно ниже в большинстве европейских стран — по сравнению со странами-конкурентами европейских вузов.

Все эти тенденции вынуждают университеты реагировать путем принятия соответствующих мер. Будущая устойчивость университетов находится под угрозой. Ответом на такое становится выявление реальных затрат на деятельность университетов как для внутренних, так и для внешних целей. Университетам необходимо усилить диверсификацию альтернативных источников финансирования [2].

С точки зрения правового статуса университеты группируются на четыре основные категории: правительственные университеты; автономные государственные университеты; университеты независимых юридических

лиц, действующие в рамках публичного права; университеты непрофильных правовых лиц, действующие в рамках частного права.

Такая классификация служит для указания степени непосредственной вовлеченности государства в управление университетами.

Учреждения, действующие в рамках публичного права, имеют более высокий процент государственных средств, чем те, которые действуют в рамках частного права.

Чем сложнее правовой статус университетов, тем сложнее расчет полной стоимости его затрат.

Профиль университета играет важную роль в системе калькуляции его расходов. Интенсивные университеты, которые получают более высокий процент доходов от финансирования научных исследований, осуществляют другой расчет полной стоимости затрат по сравнению с университетами, которые сосредоточены на обучении студентов. Профиль университета связан с рядом проблем спецификации полной стоимости. Например, университеты, которые включают медицинские учебные заведения и больницы, должны решить, как провести различие между медицинскими услугами для населения, преподаванием и затратами на исследования. Право собственности на имущество — владение и управление имуществом также оказывает влияние на разработку полного учета затрат. Это имеет важность для калькуляции затрат. Если государство владеет зданиями, то это еще не исключает, что все расходы (техническое обслуживание и т.д.) покрываются за счет средств университета.

Источники финансирования отличаются в значительной степени, что оказывает воздействие на структуру ценообразования. Государственное финансирование является крупнейшим источником дохода для большинства университетов. Национальные фонды являются вторым по значимости источником средств для университетов. Доходы от отдельных лиц обычно приходят в форме платы за обучение, научных и регистрационных сборов, но и в качестве платы за студенческое общежитие, питание, в качестве платы за услуги не только студентам, но и для широкой общественности — за посещение университетских музеев, сувенирные магазины университета, доход от компаний в форме платы, взимаемой университетом за исследование и контракты, другие пожертвования. Международные частные средства в основном состоят из сборов, выплачиваемых иностранным студентам для обучения и по контрактам с иностранными юридическими лицами. Вузы могут иметь и иные доходы, например, в результате их собственной финансовой деятельности, либо продажи своих активов. Статус автономии университета стимулирует мотивацию к представлению полной калькуляции, с тем, чтобы иметь возможность осуществления полного учета затрат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кочетков Г.Б. США: новая роль университетов в экономике, основанной на знаниях. // США и Канада: экономика, политика, культура. 2007. № 7. С. 3–20.
2. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской Академии наук. 2003. Т. 73, № 5.
3. Стронгин Р.Г., Грудзинский А.О. Инновационный университет: новый подход к управлению. Высшее профессиональное образование и кадровая политика в современной России. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2006. № 25 (313).

КОНЦЕПЦИЯ АДАПТИВНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ВУЗОВ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

И.И. ТОПИЛИНА,

доцент, кандидат педагогических наук,
Таганрогский государственный педагогический институт,
347926, Ростовская обл., Таганрог, ул. Инициативная, 48

Рассмотрен подход к адаптивным маркетинговым стратегиям вузов в условиях неопределенности факторов внешней и внутренней среды. Обоснованы варианты адаптивных систем, приведены их различные модели.

Ключевые слова: маркетинг вуза; адаптивные маркетинговые стратегии; воздействия внешней и внутренней среды; закон адаптивного управления ВУЗом.

Коды классификатора JEL: H52, I21.

Рыночные процессы, которые в настоящее время связаны с высокими темпами изменений, ростом неопределенности экономической среды все сильнее затрагивают вузы [1, 2], заставляя их активизировать маркетинговую деятельность по продвижению образовательных услуг, адаптироваться к изменяющимся требованиям работодателей и абитуриентов к качеству и уровню знаний. Нужно отметить, что существующая система управления вузами инерционна и мало адаптивна. Она показывает, что существует определенное «запаздывание» в приобретении знаний, актуальных, например, при поступлении абитуриента в вуз и уже устаревающих при выпуске специалиста. Также имеет место «разрыв» между научными исследованиями и преподаванием дисциплин в вузе, что неизбежно ведет к снижению багажа знаний и интеллектуального потенциала выпускников и, тем самым, опосредованно влияет на их вклад в экономику страны [2]. Все это указывает на то, что существуют противоречия между требованиями общества и экономики к работе системы образования и, в частности, высшего, к их маркетингу, который не всегда успевает учесть нужды рынка, обновление технологий обучения и ориентироваться на запросы потребителей. Поэтому возникла реальная необходимость развития адаптивных маркетинговых стратегий вузов и системы высшего образования, своевременно ориентированных на нужды и потребности рынка.

Научных публикаций по вопросам разработки адаптивных маркетинговых механизмов, влияющих на стратегию развития системы образования, крайне мало. Отечественные и зарубежные научные исследования раскрывают в основном вопросы, связанные с практикой маркетинга в образовании, применением его различных видов: административного, внутреннего и партнерских отношений (работы Баллантайн Д., Беляевского И., Гордона Я., Голубкова Е., Другова А., Кузминой Е., Мак-Дональда М., Набойченко С, Рафика М., Сафина А., Сендецкой С, Соболева А. и других); маркетинговых аспектов повышения и измерения качества образовательных услуг; построения моделей и механизмов эффективного управления вузами (работы Долятовского В., Кузнецова Н., Лавлока С, Марковой В., Миляевой Л., Нечаева В., Николаевой М., Новаторова Э., Санкина Л., Хаксевера К. и других). Отмечая многообразие фундаментальных подходов и прикладных исследований, посвященных организации современного образования, следует подчеркнуть, что большинство работ по маркетингу в этой сфере носят описательный характер и теоретико-методологические аспекты формирования механизма адаптивного маркетинга в управлении развитием вуза в рыночной среде разработаны недостаточно.

Вместе с тем, маркетинговый анализ ситуаций на рынках образовательных услуг [4], выявление закономерностей изменений рынков труда и рынков образовательных услуг на основе экономико-математического моделирования позволяют обосновать и реализовать адаптивные маркетинговые стратегии вузов, направленные на эффективное обеспечение потребностей региона в специалистах и человеческом капитале. Возможность формировать адаптивный маркетинговый механизм управления системой высшего образования и определять направления ее в практическую реализацию позволяют знания об адаптивных маркетинговых стратегиях вузов, их приспособлении к изменениям на рынках труда и образовательных услуг; обобщение уже существующих маркетинговых стратегий и диагностика недостатков; построение экономико-математических моделей, отражающих взаимозависимости процессов на рынках образовательных услуг и труда; определение наиболее эффективных и адекватных форм управления маркетингом вуза.

Концепция адаптивных маркетинговых стратегий управления вузами и высшим образованием региона является логическим продолжением развития теоретических взглядов, связанных с маркетинговыми исследованиями проблем высшей школы, и отражением тенденций влияния «человеческого» капитала на развитие рынка труда, экономику региона и развитие страны [3]. Основанная на выделенных с помощью моделей знаниях о функционировании рынков услуг и труда, концепция формирования адаптивных маркетинговых стратегий позволяет выбрать наиболее эффективные направления и стратегии маркетингового развития вузов региона. Эта концепция опирается на комплексное использование маркетинговых инструментов и достижение их синергетического эффекта, повышающего адаптивный потенциал маркетинговых стратегий вузов в условиях конкуренции и рыночных отношений. Адаптивные маркетинговые стратегии пронизывают все звенья управленческой цепи деятельности вузов. В современных условиях адаптивная сущность маркетинговых стратегий высшей школы становится не менее важной, чем экономико-управленческая. В рыночных условиях разработка управляющих решений в вузе ориентирована на маркетинговую среду и невозможна без учета адаптивности.

Концепция адаптивных маркетинговых стратегий управления вузами рассматривает адаптацию как настройку самоприспосабливающейся системы, суть которой состоит в приспособлении к различным сочетаниям изменений параметров системы, ее структурных элементов и связей, а также алгоритмов работы. Адаптация вуза — это его сохранение в условиях изменений внешней среды в результате изменения характера отношений с внешней средой и трансформации внутренней организации вуза. Адаптивный маркетинг вуза — система маркетинга, которая заключается в поиске потребностей, креативных инноваций и формировании у потребителей спроса на них при гибком реагировании (изменении своих характеристик и правил функционирования) в зависимости от

изменений во внешней среде. Адаптивная маркетинговая стратегия вуза — составляющая стратегии вуза (как сложной самоорганизующейся системы), нацеленная на разработку, производство и доведение до потребителей товаров и образовательных услуг, наиболее соответствующих их потребностям.

Под адаптивной системой будем понимать систему, которая может приспособиться к изменениям внешних или внутренних условий. Адаптация маркетинга вуза может происходить: к изменениям рынка образовательных услуг, к решениям Федерального агентства по образованию и контролю качества образования, к экономической ситуации, к требованиям рынка труда, к новым технологиям обучения и контроля. При адаптивной стратегии маркетинг вуза является источником новых знаний о среде и ситуации.

Экономические и социальные системы, такие, например, как вуз, имеют сложные критерии качества управления, включающие комплекс экономических и социальных критериев, часто неопределенных и противоречивых. Адаптация вуза — это сохранение его функциональных характеристик в условиях изменения внешней среды в результате изменения характера отношений с внешней средой и трансформации внутренней организации. Деятельность вуза в гипертурбулентном окружении состоит в создании и поддержании элементов стабильности за счет координации вузов друг с другом, создания механизмов и сетей учебной, экономической и социальной координации, что сопровождается ростом количества и качества обмена с окружающей средой. Ключевыми моментами процесса адаптивного управления вузом в гипертурбулентной среде являются:

- 1) сохранение и продление жизненного цикла за счет увеличения адаптированности к внешней среде;
- 2) увеличение адаптированности вуза за счет поиска и реализации возможностей, находящихся во внешней среде;
- 3) увеличение адаптивности вуза за счет преодоления разрыва между его требуемым и реальным потенциалом (внутренняя эффективность).

Адаптация вуза как настройка самоприспосабливающейся системы состоит в различных по степени и сочетаниям изменениях параметров системы, структурных элементов и связей, а также алгоритмов ее работы. Отличительная черта вузов как адаптивных систем — поддержание постоянным критерия качества их работы посредством приспособляемости к постоянно изменяющимся производственным условиям. Необходимость в адаптивном управлении возникает в ряде случаев, например, при отсутствии достаточно точной модели управляемого объекта, что означает невозможность адекватного приспособления системы к внешним и внутренним условиям среды (рис. 1).



Рис. 1. Управление вузом с системой адаптации.

Адаптивное управление вузом с учетом внешних и внутренних воздействий среды представляет собой, по мнению А.А. Фельдбаума [5], третью иерархию, учитывая то, что первая иерархия — управление без обратной связи; вторая — управление с обратной связью. Рост взаимосвязанности, динамичности и неопределенности внешней и внутренней среды вуза, определяющий организационные особенности управления, требует для сохранения его управляемости, роста сложности системы управления. Ее состояние показывает, что уменьшение неупорядоченности (энтропии) в управляемом объекте может происходить за счет более интенсивного потребления информации о состоянии внутренней и внешней среды вуза. Поэтому необходимость в адаптации вуза к воздействиям среды еще в большей степени появляется в условиях неполноты информации (знаний). Управление организацией с использованием максимально полных сведений представляет собой так называемое интеллектуальное управление организацией или четвертую иерархию.

В процессе адаптации знания накапливаются, и система совершенствуется. Адаптация как настройка самоприспосабливающихся систем состоит в различной степени и в различных сочетаниях изменений параметров системы, структурных элементов и связей, а также алгоритмов работы. Так системы, у которых изменяются только параметры представляют собой самонастраивающиеся (self-tuning); системы у которых изменяется и параметры и структура — самоорганизующиеся (self-organizing); системы у которых меняются и параметры и структура и алгоритмы управления — самообучающимися (self-learning).

В целом адаптивные системы подразделяются на разомкнутые и замкнутые или, пользуясь терминологией, принятой в теории технической адаптации, системы с адаптивным управлением и системы с адаптивным регулированием. Для адаптивных маркетинговых стратегий управления вузом актуальным является создание разомкнутой системы управления. Она позволяет достигнуть адаптации маркетинга вуза к разнообразным и изменчивым возмущениям среды (рис. 2).

В случае разомкнутой адаптивной системы закон адаптации однозначно ставится в соответствие возмущению, некоторому множеству параметров объекта управления и системы управления и заданному критерию качества. Отсутствие регулирования качества или обратная связь по качеству управления. Отсутствие отрицательной обратной связи по качеству в схеме адаптации приводит к тому, что модель принятия решения становится сложной. Она должна ставить в соответствие каждому вектору параметров объекта управления (P_0) и системы управления (P_c) оптимальное адаптирующее воздействие (a) для каждого возмущения (V) в условиях заданного

критерия качества (Q). Преимущество замкнутой схемы управления организацией состоит в том, что она требует относительно меньше априорных знаний об объекте управления (M_0), системе управления (MC) и возмущающем воздействии (V) (рис. 2).

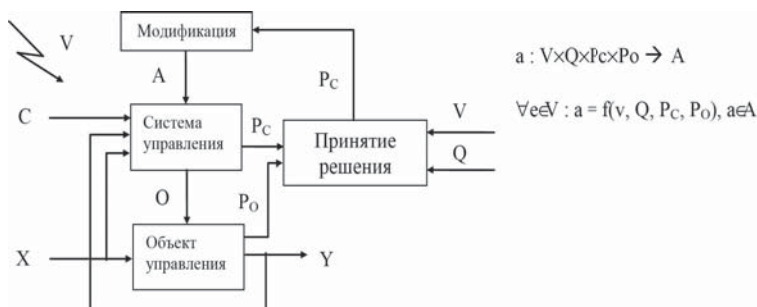


Рис. 2. Разомкнутая адаптивная система управления вузом

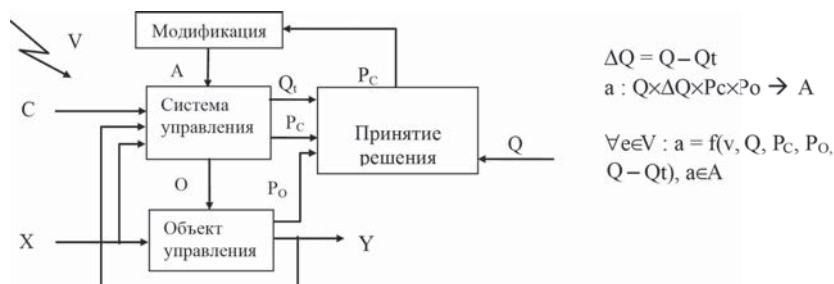


Рис. 3. Замкнутая адаптивная система управления вузом

При наличии сложных объектов управления возникают новые проблемы, как-то: 1) недостаток априорных знаний (когда достаточно точная (адекватная) модель объекта управления и системы управления не может быть построена на основе имеющейся информации); 2) невозможность построения аналитической математической модели традиционными средствами (функции, дифференциальные уравнения).

В том случае, если по каким-либо причинам существует неопределенность объекта управления и невозможно построить достаточно адекватную модель объекта и системы управления, в контур адаптации управления вузом необходимо добавить модуль идентификации. Его задача состоит в последовательном уточнении моделей (формальных знаний) на основе поступающей информации. Модели, с учетом оценки их адекватности, используются на этапе принятия решений, задача которого сформировать закон адаптации, т. е. проект необходимых для организации изменений. Это предполагает использование замкнутой системы адаптивного управления с функцией идентификации (рис. 4).

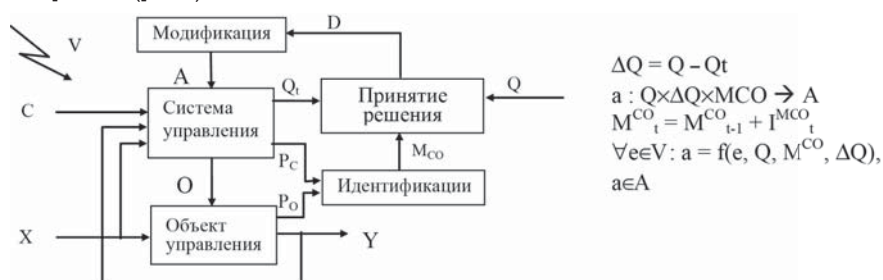


Рис. 4. Замкнутая адаптивная система управления с идентификацией

В целях детализации, выделим модель объекта и системы управления, как результат идентификации; и закон адаптации, как результат принятия решений (рис. 5).



Рис. 5. Замкнутая система управления с идентификацией и моделью

Учитывая возможности адаптации и способы ее достижения, классификацию адаптивных систем можно провести по восьми критериям (табл. 1):

Таблица 1

Классификация адаптивных систем

Критерий	Адаптивные системы
1. По степени адаптации	Самонастраивающиеся, самоорганизующиеся, самообучающиеся
2. По наличию эталонной модели	С моделью, без модели.
3. По стратегии поиска экстремума	Регулярная, случайная, комбинированная
4. По связям с внешней средой	Не дуальные, дуальные
5. По характеру адаптации	Прямая, косвенная
6. По количеству уровней адаптации	Одноуровневые, многоуровневые
7. По количеству управляемых параметров	Однопараметрические, многопараметрические
8. По отношению ко времени	Непрерывные, дискретные

Проблема адаптивных маркетинговых стратегий вузов связана с поиском такой системы и закона управления, при котором обеспечивается максимальная производительность вуза в заданном диапазоне управляющих воздействий. Изменяющиеся параметры внешней и внутренней среды вузов (так называемые возмущения) оказывают влияние на объект управления и систему управления. Оптимум при их возникновении нарушается, и качество управления (производительность) падает. Решение проблемы возможно двумя основными путями. Во-первых, — путем достижения синтеза системы управления и объекта управления нечувствительного к возмущениям. Во-вторых, — путем поиска синтеза адаптивной системы, перестраивающей закон управления в зависимости от происходящих возмущений.

С точки зрения сложности, задачи построения адаптивной системы управления вузом существенно наличие априорных знаний об объекте управления, системе управления и возмущениях. Иначе говоря, если есть достаточно точная модель объекта управления (МО), системы управления (МС) (критерия, инструментов управления) и возмущений (V), то синтез адаптивной системы упрощается. В этом случае, необходимо на основе модели возмущений, модели объекта управления и модели системы управления идентифицировать закон адаптации. Если закон адаптации найден, то система управления становится устойчивой и способной поддерживать требуемое качество управления (Q) в требуемом диапазоне возмущающих воздействий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова О.В. Высшее образование и структура российской экономики // Высшее образование в России. 2006. № 5.
2. Воронин А.А. Экономика высшего образования в новых условиях хозяйствования. М.: 1999.
3. Долятовский В.А, Кузнецов Н.Г. и др. Модели и механизмы эффективного управления учреждениями высшего профессионального образования: процессный подход. Ростов н/Д. 2006.
4. Зиннуров У.Г. Маркетинг в деятельности вузов: теория и методы решения. М.: Уфа, 2003.
5. Фельдбаум А.А. Основы теории оптимальных автоматических систем. М.: 1965.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

А.В. ЛЕБЕДЕВ,

старший преподаватель,
кафедра менеджмента,
Московский институт управления и сервиса,
e-mail: A.Lebedev@h-ecomash.ru

В статье рассматриваются проблемы модернизации системы высшего образования. Особое внимание уделено поиску инструментов расширения финансовых ресурсов, привлекаемых для развития отрасли. Определяются приоритеты модернизации системы высшего образования.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг; концепция развития высшего образования; модернизация системы высшего образования; финансово-экономическая модель образования.

Коды классификатора JEL: H75, I23, P36.

Российской системе высшего образования предстоит ускоренно перейти, с учетом требований глобализации и информации, на инновационный путь развития, эффективно интегрируясь в пока неосвоенную ей международную конкурентную рыночную среду по многим направлениям (рынки образовательных услуг различного уровня, труда, инновационных продуктов и т.п.). При этом, осуществляя кардинальное изменение содержания образовательного процесса и его структуры, одновременно необходимо преодолеть ситуацию, когда сформировавшееся предложение образовательных услуг высшей школы не соответствует предъявляемым потребностям со стороны общества и экономики.

Предполагается, что основными организационными структурными элементами системы профессионального образования станут университеты (академии и институты), колледжи и центры квалификаций, среди которых будут выделяться пять видов и уровней [1].

1. 40–50 отбираемых и поддерживаемых на конкурсной основе федеральных исследовательских университетов. Их деятельность предполагается поддерживать на основе долгосрочных программ развития, которые обеспечат реализацию исследовательских программ по наиболее приоритетным направлениям развития науки и техники. Именно эти исследовательские университеты должны обеспечить конкурентоспособность российской науки и образования на мировом уровне, поэтому они будут получать необходимое ресурсное обеспечение.
2. 100–150 крупных университетов регионального и межрегионального значения, реализующих многопрофильные программы для решения кадровых проблем субъектов Федерации.
3. Университеты, академии и институты, реализующие, главным образом, программы бакалавриата (в том числе прикладного), гибко реагируя на запросы рынка труда.
4. Колледжи, реализующие программы прикладного бакалавриата и модульные программы подготовки по конкретным специальностям. При этом колледжи, реализующие базовые программы профессионального образования, могут входить в состав университетов.
4. Центры развития квалификаций, в которых будут реализовываться модульные программы получения конкретных квалификаций. Фактически эти центры в придут на смену ныне существующим профессиональным училищам.

Предполагается, что структурная перестройка системы профессионального образования создаст необходимые условия для изменения самой сущности того, что происходит с молодыми и взрослыми людьми, пришедшими в институты образования. Для них обычный процесс пересказа знаний из учебников в значительной степени будет замещен проектной работой, участием в исследованиях и разработках, периодическими выходами из стен образовательных учреждений в реальное производство.

Однако, на наш взгляд, при определении направлений изменения структуры профессионального образования никак не задействованы рыночные инструменты, кроме общего упоминания о государственно-частном сотрудничестве. Получается, что лидирующая отрасль постиндустриальной экономики знаний в своем развитии оказывается вне рыночного пространства. И это, пожалуй, важнейшее противоречие предлагаемых мероприятий.

С самого начала надо отметить, что для решения основных проблем высшей школы требуется значительное увеличение расходов. Пока оно просто несопоставимо с зарубежными параметрами — если у нас в среднем за год на одного студента тратится немногим более трех тысяч долларов, то в Европе этот показатель уже приблизился к десяти тысячам, а в США — к двадцати тысячам. Этот финансовый разрыв становится фактором неконкурентоспособности не только российского высшего образования, но и всей отечественной экономики.

При таких исходных условиях одним из главных направлений модернизации высшего образования в стране становится поиск и эффективное использование организационно-экономических инструментов предоставления образовательных услуг высшей школы, посредством которых возможно реально улучшить положение дел с финансовым обеспечением отрасли.

На сегодняшний день наиболее распространенными в мире являются три основные финансово-экономические модели образования.

Во-первых, финансово-экономическая модель образования, ориентированная исключительно на свободный рынок. В этой модели предпочтение отдают ограничению расходов на образование со стороны государства, особенно в части обязательств перед высшим образованием. Аргументируется такой подход тем, что количество денег, требуемых для получения качественного высшего образования, увеличивается стремительными темпами, опережая рост национального продукта. При таких тенденциях государство не в состоянии нести эти увеличивающиеся расходы, и они перекладываются на потребителей. В соответствии с этой моделью бесплатным для

всех должно быть только общее среднее образование, а высшие учебные заведения становятся полноценными субъектами рынка.

Во-вторых, финансово-экономическая модель образования, исходящая из главной роли государства в формировании профессионального образования. В соответствии с этой моделью образование должно обеспечивать всестороннее развитие индивидов, являться заботой всего общества и быть свободным от влияния бизнеса.

В-третьих, финансово-экономическая модель образования, основанная на принципах государственного рынка. Теоретической основой данной модели выступает концепция так называемого гуманного капитализма и активного государства. Сторонники этой модели считают, что финансирование образования должно обеспечить не результаты деятельности высшего учебного заведения, а гарантированные равные стартовые возможности для всех учащихся.

В ныне действующей модели бюджетного финансирования российских вузов объем финансирования вуза складывается из фонда оплаты труда профессорско-преподавательского состава, административно-управленческого персонала и вспомогательного персонала, стипендиального фонда, средств на социальную поддержку малообеспеченных студентов, социальную помощь детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, других трансфертов населению (компенсационные выплаты преподавателям на покупку книг и журналов), а также расходов, обеспечивающих поддержание и развитие материальной базы вузов.

Численность профессорско-преподавательского состава вузов, точнее штатное расписание, задается нормативно установленным соотношением числа студентов, приходящихся на одного преподавателя. Для большинства российских вузов оно установлено как 10:1. Для ряда вузов это соотношение понижено и составляет 4:1 и даже 2:1 (творческие вузы). Состав этих вузов определяется Постановлением Правительства Российской Федерации.

Финансирование содержания материально-технической базы вузов также неявно привязано к численности студентов, поскольку определен норматив учебной площади в расчете на одного студента (рассчитывается, исходя из приведенного контингента студентов вузов).

В целом, почти 80% финансирования вуза по действующей модели так или иначе связано с численностью обучаемых в нем студентов. Еще примерно 7% — это государственная поддержка студентов из социально-уязвимых групп населения.

Вместе с тем привязка бюджетного финансирования вузов к численности студентов не является прозрачной. Кроме того, в действующей модели (формуле бюджетного финансирования) государство, рассчитывая по определенному алгоритму объем выделяемых средств, достаточно жестко задает направления их последующего использования, что закрепляется принципом сметного финансирования всей бюджетной сферы.

Эти моменты являются определяющими для понимания предложений по реформированию моделей бюджетного финансирования вузов. С одной стороны, они стремятся более явно привязать распределение средств между вузами к численности студентов как некоей объективной данности (отсюда акцент на подушевом принципе), а с другой — фактически отделить финансирование от жесткой привязки к направлениям расходования бюджетных средств, повысить автономность самих вузов в распределении и использовании выделенных ресурсов. К этому примыкают и все разработки новых организационно-правовых форм организаций социальной сферы; одна из них — автономное учреждение — уже принята.

Следует отметить, что предлагаемые модели нормативного подушевого финансирования, как правило, направлены на повышение эффективности распределения бюджетных средств между вузами и, неявно — на рост эффективности использования бюджетных ресурсов высшими учебными заведениями. При этом значительно меньше внимания в такой постановке проблемы уделяется вопросу определения того объема бюджетных средств, который необходим для нормального (устойчивого, эффективного) функционирования и развития системы высшего образования.

Вместе с тем, реальное введение норматива бюджетного финансирования в расчете на одного студента и его нормативно-правовое закрепление, позволило бы, по крайней мере, фиксировать тот минимальный объем бюджетных средств, который государство обязано выделять на финансирование системы высшего образования, в том числе и в его частной составляющей, поскольку минимальная численность бюджетных студентов законодательно установлена (не менее 170 студентов на 10000 человек населения Российской Федерации).

Вместе с тем, во всей своей совокупности, эти подушевые нормативы никак не решают проблемы многократного увеличения расходов на подготовку специалистов. Поэтому без использования рыночных механизмов увеличения финансирования вопрос модернизации системы высшего образования не решить.

Рыночные факторы в системе российского высшего образования действуют очень активно. Так, за период с 1993 по настоящее время у нас в стране сформировалась система негосударственных вузов. Причем сформировалась она с нулевого уровня, т.к. в этой сфере не было приватизации. Это значит, что основывается она на достаточно большом спросе населения — основном рыночном факторе развития.

В 2008 году практически каждый седьмой студент — это студент негосударственного вуза. За рассматриваемый период значительно выросло количество студентов и в государственных вузах — примерно с двух с половиной миллионов человек до почти шести миллионов. Учитывая, что прием в вузы, начиная с 2000 года, стал стабильно превышать число выпускников средних школ, и эта тенденция сохраняется, можно с достаточным основанием констатировать — система высшего образования по своему потенциалу, с учетом коммерческого сегмента, может обеспечить его всеобщность.

При этом главным источником доходов государственных вузов для увеличения числа студентов стали доходы от предоставления платных образовательных услуг. В настоящее время большинство государственных вузов значительную, а порой и основную, часть доходов получают не из бюджета, и являются, в этом направлении своей деятельности, по сути негосударственными. Однако, при этом используют в своей коммерческой деятельности активы (здания, оборудование, инфраструктуру и т.п.) принадлежащие государству.

В результате, в настоящее время, по данным Минобрнауки, почти две трети студентов обучается в стране на платной основе. И в своей основной массе — это студенты государственных вузов.

При этом оказалось, что стоимость платного образования стала определяться государственными вузами. Так, с 2003 г. плата за обучение в государственных вузах стала выше, чем в негосударственных. А причина этого оказалась весьма противоречивой — она заключалась в росте бюджетных расходов в расчете на 1 студента-бюджетника. Хотя в этом процессе одну из главных ролей сыграли налоговые органы, выставившие требования, чтобы плата за обучение в государственных вузах была не меньше аналогичных бюджетных расходов, здесь

проявляется асимметрия формирующегося рынка услуг высшего образования — рост бюджетных расходов ведет к росту стоимости коммерческого обучения. И эта тенденция отражается на основном количестве российских студентов.

Кроме того, коммерциализация высшей школы сказалась и на снижении качества образования, в том числе по причинам изменения его структуры. На фоне общего роста студенческого контингента темп роста контингента студентов-заочников в последние годы превышает темп роста числа студентов очной формы обучения. Если в 1992 г. на очную форму обучения принималось до 70% от общего приема, а на заочную — около 25%, то в последние годы прием на заочную форму обучения превысил уровень в 40%, а на очную форму обучения снизился до половины от общей численности принятых на первый курс. При этом, по данным Рособразования, более половины студентов дневных отделений также совмещают учебу с работой, что превращает их, по причинам частых неизбежных пропусков занятий, практически в студентов-заочников.

Лучший период развития российского высшего образования приходился на конец пятидесятых — начало шестидесятых годов прошлого столетия, когда после запуска первых космических спутников Конгресс США признал явные преимущества советской высшей школы. Тогда средний уровень оплаты труда профессорско-преподавательского состава многократно превышал средний по стране. Если последний был в 1960 г. на уровне 80,6 руб. в месяц, в 1965 — 90,6 руб., а в 1970 составил 122 руб., то с 1961 г. действовали ставки окладов старших преподавателей и доцентов от 240 до 320 руб., а профессоров — от 450 руб. Т.е., изначально в оплате профессорско-преподавательского состава было заложено трех-пяти кратное превышение над уровнем средней заработной платы по стране. Примечательно, что когда в восьмидесятых годах средняя заработная плата в стране достигла уровня в 240–280 рублей, тогда же начались проблемы с обеспечением кадрового состава высшей школы со всеми наступившими затем последствиями.

Современные организационно-экономические инструменты модернизации российского высшего образования в сложившихся условиях пока функционируют эффективно, а времени на длительное реформирование в соответствии с требованиями перехода к инновационной экономике нет. Поэтому требуется, с одной стороны, кардинальная реконструкция отраслевых организационно-экономических инструментов, с другой стороны — бережное сохранение имеющегося образовательного потенциала высшей школы.

Кроме того, большинство из них практически еще не функционируют. Если использование единого государственного экзамена все еще вызывает споры, но все же стало активно использоваться, то механизм государственных именных финансовых обязательств очень далек от реализации. Более того, от этой идеи в значительной части отказались, отменив дифференциацию нормативов финансирования вузов. Но оба инструмента — ЕГЭ и ГИФО — должны были функционировать во взаимодействии.

Как показывает анализ бюджета, государство не сможет взять на себя повышенные расходы на высшее образование. Доля расходов на высшее образование в расходах федерального бюджета остается на ближайшее время практически на одном уровне в три процента [2].

Едиственный выход (как показывает и мировая практика) — активно вовлечь средства населения, т.е., главным организационно-экономическим инструментом должен стать тот, который в состоянии эти средства привлекать наиболее эффективно. Дело развития высшего образования становится, по сути дела, делом населения нашей страны, которое принимает на себя проблемы его финансирования. При этом, переломить тенденции развития образования и в особенности финансовую ситуацию необходимо в ближайшие несколько лет, иначе проигрыш на поле создания инновационной экономики будет неизбежен.

Формируемый таким образом государственный рынок должен быть сориентирован на потребительские предпочтения населения. Именно эти предпочтения, выразившиеся в трехкратном увеличении доли расходов на услуги высшего образования в общих расходах на оплату услуг, а также в приоритете цели сбережений на образование среди общих целей формирования сбережений населением становятся главной гарантией возможности реального увеличения финансирования высшего образования. Россияне, таким образом, готовы принимать на себя материальную ответственность за получение высшего образования, т.е., сформировалась, на наш взгляд, основная предпосылка реформы системы высшего образования в современных условиях.

Численность студентов, обучающихся за деньги, будет снижаться, а объем рынка платного высшего образования будет ниже докризисного даже в 2015 году. Причины — кризис, демография и многочисленные реформы в российском образовании, в частности ЕГЭ.

Согласно исследованию Центра экономики непрерывного образования Академии народного хозяйства [3], объем рынка платного высшего образования в 2008 году составлял 281 млрд руб. В ценах прошлого года по итогам 2009 года объем рынка составит 270 млрд руб., а в 2010–250 млрд руб. Затем на протяжении нескольких лет он будет колебаться на уровне 260–270 млрд руб., но в 2015 году упадет до 245 млрд руб.

В 2009 году число первокурсников, обучающихся за свой счет, упало на 30–40% по сравнению с прошлым годом. Произошло сжатие рынка и спрос не вернется на прежний уровень в ближайшие несколько лет. При этом количество бюджетных мест для поступающих не снизилось. Т.е., основное сокращение числа платных мест будет происходить за счет коммерческих вузов, а не платных отделений государственных учебных заведений.

В результате, система высшего образования в целом потеряет существенный источник получения финансовых средств для своей модернизации, что будет не вполне рациональным.

Поэтому главным инструментом целесообразно определить не государственные именные финансовые обязательства, а ввести вместо них персональные образовательные счета для населения, на которые зачислять причитающиеся каждому гражданину определенного возраста бюджетные средства на приобретение услуг высшего профессионального образования. Объем этих средств может подлежать ежегодному утверждению в законодательном порядке.

Такая система станет более социально справедливой. Существующая ныне система получения платного или бюджетного образования оказалась довольно дискриминационной — если на платное обучение, то уже никакой государственной поддержки. Каждый должен иметь эту поддержку посредством государственного стимулирования спроса, так более корректно формировать государственный рынок услуг высшего образования. Соответственно эти услуги должны стать платными для подавляющего количества студентов.

Система образовательных персональных счетов позволит существенно упростить государственную поддержку совокупного спроса на образовательные услуги высшей школы и расширить их финансирование. Возможно формирование не столько государственно-частного партнерства, сколько интеграции возможностей государства и населения в процессе оплаты услуг высшей школы. При этом население получит хорошую

возможность увеличивать расходы на высшее образование дополнительно к предоставленным государственным средствам. Постепенно выявятся и предпочтения населения в формах и видах получения платного высшего образования, определяются рыночные параметры соотношения вузов различных форм собственности и организационной структуры.

Государство в этой системе сможет более эффективно воздействовать на совокупный спрос традиционными и проверенными в мировой практике мерами. Это кредиты, в том числе бюджетные, с доступными процентами, дополнительные бюджетные субсидии для социально незащищенных категорий, бюджетные субвенции для подготовки специалистов, требующихся для конкретных отраслей или территорий, многочисленные гранты для более одаренных и способных и т.п.

Данный механизм интеграции средств государства и населения будет функционировать преимущественно за пределами самих образовательных учреждений — через бюджетные и финансовые структуры, через общественные организации местного самоуправления, попечительские советы, корпоративные фонды и т.д.

Главным преимуществом системы станет то, что аккумулированные средства в реальности окажутся у населения, и именно оно посредством своего выбора оплатит образовательные услуги. В таком случае, требования населения к платному образованию будут очень высокими с одновременным формированием ответственного рыночного менталитета молодежи. И самое важное — основным критерием отбора приоритетных вузов и учебных организаций, их территориального размещения, соотношения различных уровней системы профессионального образования станут приоритеты населения. В таком случае, основные инструменты финансирования процессов модернизации системы высшего образования и определения совокупности предоставляемых ими услуг окажутся в руках населения нашей страны. И это — главное.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков А.Е., Кузьминов Я.И., Реморенко И.М., Рудник Б.Л., Фрумин И.Д., Якобсон Л.И. Российское образование — 2020: модель образования для инновационной экономики // Вопросы образования. 2008. № 1.
2. Проектировки федерального бюджета, разработанные на базе перспективного финансового плана Российской Федерации на 2008–2010 годы, утвержденные распоряжением Правительства Российской Федерации (www1.minfin.ru).
3. <http://www.infox.ru/wallet/tolose/2009/11/02/education.phtml>.

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

**Экономический вестник
Ростовского государственного университета**

2009

Том 7

Номер 4

часть 2

Сдано в набор 5.11.2009. Подписано в печать 25.11.2009.
Формат 60х84 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